

Guimarães, Edson Peterli; Zeidan, Rodrigo M.

Working Paper

Acordos do Mercosul com terceiros países

Texto para Discussão, No. 1383

Provided in Cooperation with:

Institute of Applied Economic Research (ipea), Brasília

Suggested Citation: Guimarães, Edson Peterli; Zeidan, Rodrigo M. (2009) : Acordos do Mercosul com terceiros países, Texto para Discussão, No. 1383, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/91068>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 1383

DOCUMENTOS IPEA/CEPAL

**ACORDOS DO MERCOSUL
COM TERCEIROS PAÍSES**

**Edson Peterli Guimarães
Rodrigo M. Zeidan**

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 1383

DOCUMENTOS IPEA/CEPAL

ACORDOS DO MERCOSUL COM TERCEIROS PAÍSES*

Edson Peterli Guimarães**

Rodrigo M. Zeidan***

Produzido no programa de trabalho de 2008

Brasília, fevereiro de 2009

* Documento elaborado no âmbito do Convênio Cepal/Ipea. As opiniões aqui expressas são de inteira responsabilidade dos autores, não refletindo, necessariamente, a posição das instituições envolvidas.

** Professor e Coordenador da Pós-Graduação em Comércio Exterior da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

*** Professor da Unigranrio.

Governo Federal

**Ministro de Estado Extraordinário
de Assuntos Estratégicos** – Roberto Mangabeira Unger

Secretaria de Assuntos Estratégicos



Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Marcio Pochmann

Diretor de Administração e Finanças
Fernando Ferreira

Diretor de Estudos Macroeconômicos
João Sicsú

Diretor de Estudos Sociais
Jorge Abrahão de Castro

Diretora de Estudos Regionais e Urbanos
Liana Maria da Frota Carleial

Diretor de Estudos Setoriais
Márcio Wohlers de Almeida

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento
Mário Lisboa Theodoro

Chefe de Gabinete
Persio Marco Antonio Davison

Assessor-Chefe da Assessoria de Imprensa
Estanislau Maria

Assessor Chefe de Comunicação Institucional
Daniel Castro

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

ISSN 1415-4765

JEL F13, F14

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

Este trabalho foi realizado no âmbito do Convênio com a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal).

SUMÁRIO

SINOPSE

1 INTRODUÇÃO	7
2 A POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES DO MERCOSUL COM TERCEIROS PAÍSES	9
3 ACORDOS COMERCIAIS DO MERCOSUL EM NEGOCIAÇÃO	26
4 ACORDO UNIÃO EUROPÉIA-MERCOSUL	35
5 CONCLUSÃO	53
REFERÊNCIAS	56

SINOPSE

Este estudo teve por objetivo analisar diversos acordos preferenciais firmados pelo Mercosul com terceiros países ou grupo de países, bem como identificar potencialidades em futuros acordos como o caso da União Européia (UE) – principal parceiro comercial do Mercosul –, o Estado de Israel e os países do Conselho de Cooperação do Golfo (CCG). A principal conclusão, utilizando-se um novo indicador, o índice de Convergência de Política Externa (CPE), além de outros métodos, é a de que os acordos comerciais negociados pelo Mercosul com os países eleitos para a avaliação trouxeram ganhos comerciais, mas foram limitados justamente pelo aspecto conflituoso na eleição dos mercados a serem ofertados pelos terceiros países. Parece inexistir uma uniformidade entre os países do Mercosul para eleger os setores de acesso preferencial a serem alvos dos acordos de livre comércio. Em uma análise específica de um potencial acordo de comércio Mercosul/União Européia, a principal conclusão foi a de que o comércio entre Brasil e União Européia aumentou nos anos recentes, mas o padrão de comércio permaneceu inalterado. Complementando outros estudos efetuados em passado recente, esse resultado sugere que as negociações do Mercosul devam se concentrar no maior acesso aos produtos que já são exportados, em especial, produtos agroindustriais.

1 INTRODUÇÃO

Os estudos das relações de comércio internacional apontam distinções substanciais nos padrões de comércio que se estabelecem entre os países do Norte, os países do Sul e entre estes e aqueles. Esses estudos geralmente estabeleceram suas análises com base nas diferenças entre as vantagens que os segmentos produtivos dos países possuem. Uma linha alternativa foi posta por Linder (1961), que apresentava a idéia central de que países com padrões de consumo em termos de gostos e preferências, estruturas produtivas assemelhadas e níveis de renda aproximados teriam maiores incentivos para efetuarem trocas internacionais. Recentemente, foram adicionados às análises os movimentos de convergência e divergência tecnológica como fatores explicativos dos fluxos de comércio exterior.

Apesar de sua robustez essas teorias não conseguem responder satisfatoriamente por que o comércio internacional tem crescido tão rapidamente no passado recente. Bergoing e Kehoe (2001) demonstraram que o crescimento do comércio internacional sobre a renda mundial passou de 7,9%, em 1950, para 15,4%, em 1990, por conta de mudanças nos preços relativos e diferenças na distribuição da renda entre os países industrializados durante essas quatro décadas. No entanto, essas alterações não explicam o rápido crescimento da taxa de comércio sobre a renda mundial na última década e início dos anos 2000. A partir do ano de 1990, a distribuição de renda mundial pouco mudou comparativamente, e as alterações nos preços relativos não foram acentuadas. Mesmo assim, o comércio em 2006 respondeu por quase 25% do Produto Interno Bruto (PIB) mundial (INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2007).

Uma abordagem explicativa do rápido crescimento do mercado internacional partiu da convicção de que a proliferação dos acordos comerciais entre países, nos últimos anos, teria impactos positivos sobre a renda e o comércio mundial decorrentes de eventos a eles associados. O aumento das relações intra-industriais, os empreendimentos empresariais conjuntos, as transferências tecnológicas de gestão comercial e produtiva e vários outros, além, claro, da redução tarifária, seriam acontecimentos inerentes aos acordos de livre comércio que resultam em maiores fluxos de comércio internacional.

Esses acordos foram sendo firmados por conta da percepção de que os frutos do avanço tecnológico estabelecido nos países desenvolvidos nos anos 1980 não poderiam ser usufruídos pelo demais por meio da abertura comercial de suas economias isoladamente. No âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), mais de uma centena de acordos voltados para a maior liberalização comercial e outros dispositivos relacionados à área de serviços e propriedade industrial e intelectual foram consignados.

Alguns estudos mensuraram os impactos de acordos de livre comércio, mas a evidência empírica acerca do aumento da produtividade dos países signatários não é conclusiva no sentido de responder por que o comércio internacional veio crescendo acima da renda mundial tão rapidamente em pouco tempo. Essa situação parece ser mais dramática no caso das relações Norte-Sul¹ ou entre países desenvolvidos e em

1. Os impactos do Nafta sobre a economia mexicana, por exemplo, não propiciaram uma diminuição das assimetrias e do *gap* tecnológico com respeito aos Estados Unidos e ao Canadá, no julgamento de vários resultados até agora apresentados (VENTURA-DIAS, 2007).

desenvolvimento.² De fato, na primeira metade dos anos 2000, a abertura comercial (razão entre o comércio internacional e o PIB) do mundo cresceu 1,2% a.a. e a da América Latina e Caribe 2,8% a.a. (THE WORLD BANK, 2006).

O Mercosul estabeleceu uma série de acordos comerciais com todos os países latino-americanos. Recentemente, consignou tratados de comércio com listas de produtos preferenciais com o México, a Índia, o Chile, os países da América Latina e os países integrados ao *South Africa Custom Union* (SACU).³ Além disso, encontra-se em negociações para o estabelecimento de zonas preferenciais de comércio também com o Estado de Israel e com os Estados membros do Conselho de Cooperação do Golfo (CCG), representando os países: Reino do Bahrain, Estado do Kuwait, Estado do Qatar, Sultanato de Oman, Reino da Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos.⁴ Anteriormente, no início dos anos 1990, tratativas foram firmadas para a constituição de áreas de livre comércio com a União Européia e os Estados Unidos, que não se revelaram atraentes àquela época. A partir de então, os interesses comerciais dos países do Mercosul voltaram-se para acordos com outros países, contemplando acordos bilaterais como os supracitados.

Um dos principais focos recentes do Mercosul está na integração com outros países latino-americanos. A América Latina é composta por 19 países bastante heterogêneos, quer seja na dimensão renda, geografia, população, quer seja na estrutura social, que, em seu conjunto, implicam diferentes opções de política comercial. Essa situação vem se revelando desconfortável ao Mercosul, posto que tais países, ao celebrarem tratados de integração diretamente com os Estados Unidos, criam atrativos para que as empresas do Mercosul lá se instalem, tendo em vista as condições preferenciais de entrada no mercado norte-americano.

O objetivo deste estudo é justamente avaliar diversos acordos preferenciais firmados pelo Mercosul com terceiros países ou grupo de países, além de identificar potencialidades em futuros acordos, como o caso da União Européia (principal parceiro comercial do Mercosul), do Estado de Israel e dos países do CCG. Como objetivo condicionado, este trabalho busca identificar semelhanças e diferenças a partir dos setores diretamente afetados.

O segundo capítulo contém uma visão geral da estratégia do Mercosul em relação à assinatura de acordos com terceiros países, com indicações das dificuldades internas em identificar posições negociadoras comuns. Consiste basicamente em identificar a interseção entre as políticas externas dos países membros do Mercosul para a constituição de incrementos na competitividade internacional, por meio de uma abertura comercial conjunta constringida pela possibilidade de assunção de posições negociadoras comuns.

No terceiro capítulo, avaliam-se as possibilidades de os acordos de livre comércio com Israel e os países do CCG serem bem-sucedidos. A idéia central é avaliar os mercados dos produtos promissores desses países para as exportações do Mercosul, com

2. É conhecido o fato de a União Européia contemplar um fundo de compensação para os países considerados menos desenvolvidos, como Portugal e Espanha, com vistas a diminuir as assimetrias entre os países membros, que porventura poderiam ser ampliadas em função de uma maior integração regional.

3. Fazem parte do SACU os países: África do Sul, Namíbia, Botswana, Lesoto e Suazilândia.

4. O Acordo-Quadro de Cooperação Econômica entre o Mercosul e os Estados Membros do Conselho de Cooperação dos Estados Árabes do Golfo foi instalado em maio de 2005.

destaque para o Brasil. Uma releitura dos acordos de livre comércio é providenciada de modo que auxilie a confecção desses acordos, minimizando conflitos que, porventura, possam ser propiciados no âmbito do Mercosul.

O quarto capítulo estende a metodologia aplicada no capítulo anterior para o caso da União Européia e desenvolve avaliação convencional dos impactos possíveis com o acordo União Européia-Mercosul, centrada nos segmentos produtivos brasileiros. Finalmente, o último capítulo reúne algumas considerações.

2 A POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES DO MERCOSUL COM TERCEIROS PAÍSES

O Acordo do Mercosul continua sendo bem-sucedido no julgamento de seus resultados recentes. Comparando-se o primeiro triênio (2001-2003) dos anos 2000 com o segundo (2004-2006), observa-se que o comércio entre os países signatários elevou-se em 70%. Com relação aos demais parceiros comerciais fora do Mercosul, as exportações, que no primeiro triênio representavam 17%, chegaram a 19% no segundo, e as importações oriundas dos parceiros fora do Mercosul ficaram em 12%, tanto no primeiro quanto no segundo triênio.

Este capítulo avalia o esforço de negociação na abrangência das listas de produtos com acesso preferencial ofertados pelo México, pela Índia e pelo Chile aos países do Mercosul. São acordos com tonalidades diferentes, firmados em diferentes épocas.

O acordo do Chile com o Mercosul foi firmado no ano de 1996 para inaugurar imediatamente um livre comércio para um conjunto extenso de mercadorias. As demais mercadorias, 822 produtos, teriam reduções tarifárias por meio de um cronograma de margens preferenciais com fixação de 100%, previsto para os anos de 2004/2006/2011/2012.⁵

O Acordo Mercosul com a Índia foi firmado no início do ano de 2004. Inicialmente foram constituídas listas de preferências tarifárias fixas. No entendimento dos negociadores, essa seria uma medida que facilitaria posteriores negociações para criação de uma área de livre comércio entre ambos.

O México, em 1992, estabeleceu com o Canadá e os Estados Unidos um Acordo de Livre Comércio (Nafta) com a Bolívia em 1994. No ano de 2002, firmou com o Mercosul o Acordo de Complementação Econômica nº 54 (Acordo Marco ACE/54), para posteriormente estabelecer o ACE 45 referente ao setor automotor. Listas de produtos com margens preferenciais do setor automotivo foram criadas, com cronograma de redução tarifária definido. Nesse mesmo ano, assinou compromissos direcionados ao livre comércio com o Brasil, cuja tonalidade inicial era um acordo de

5. O Chile tem firmado acordos com praticamente todos os parceiros expressivos no mercado internacional. Em 1996, firmou acordo com o Canadá para posteriormente em 1988 firmar com o México e em 2003 com os Estados Unidos, todos os países integrantes do Nafta. Em 1999, estabeleceu tratativas com vistas ao livre comércio com os países do Caribe. Em 2000, estabeleceu um Acordo de Livre Comércio com a UE. Em 2003, estabeleceu Acordo de Livre Comércio com a Associação Européia de Livre Comércio (AELC) e com a Coréia. Em 2005, firmou Acordo de Livre Comércio com a China e com a Nova Zelândia e Singapura. Por fim, no ano de 2007 com o Japão.

complementação econômica, o Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica nº 53 (AAP.CE/53), com listas de preferências tarifárias para produtos selecionados, em adição aos mercados incluídos no segmento automotivo.⁶

No caso do Acordo México-Brasil, avalia-se a extensão da oferta preferencial de produtos mexicanos como se ela fosse dedicada aos demais países do Mercosul. A idéia central foi demonstrar o grau de alcance dos benefícios comerciais que poderiam ser obtidos para a instituição de forças competitivas por meio de uma integração regional, mesmo sendo estabelecido acordo isolado com um de seus membros. Os dados utilizados referem-se ao ano de 2004. Todos esses países firmaram acordos com outros países ou bloco de países.

Os dados utilizados foram retirados do banco de dados WITS/UNCTAD/TRAINS⁷ que congrega informações sobre os fluxos de comércio, tarifas e barreiras não tarifárias para o ano de 2006. Esses dados foram cruzados com as respectivas listas de oferta de mercados com margens de preferência tarifária incluídas nos acordos mencionados.

A próxima seção descreve o enfoque metodológico aplicado para dimensionar os espaços de convergência nas negociações que proporcionaram as listas de ofertas preferenciais de acesso ao mercado. Ele é bastante simples, mas pode ser um poderoso instrumento para negociações futuras no Mercosul.

2.1 ENFOQUE METODOLÓGICO

Os esforços conjuntos dos países signatários de um acordo de integração regional podem criar efeitos dinâmicos nas respectivas economias dos países signatários, elevando as participações de suas exportações no comércio internacional. Essa foi uma das opções da política externa brasileira no segundo quinquênio dos anos 1980 ao abrigar um acordo de integração regional com a Argentina e, posteriormente, com o Paraguai e o Uruguai, na entrada dos anos 1990, dando origem ao Mercosul.

Um dos seus objetivos refere-se ao aprimoramento da competitividade dos países membros na economia mundial. As preferências comerciais entre os países signatários foram sendo aprofundadas a partir de junho de 1991, com vistas à formação de uma União Aduaneira, em 1995, e, desde então, foi adotada uma tarifa externa comum. Do ponto de vista normativo, o Mercosul está inserido em um projeto de “regionalismo aberto” cuja integração econômica é entendida como um veículo para que os países membros aumentem suas participações no mercado mundial em seus segmentos de maior dinamismo.

Os países do Mercosul conservam, entretanto, diferenças entre si tanto nos aspectos culturais quanto nas suas estruturas produtivas e na composição dos seus fatores de produção. Assim, eles enfrentam um dilema entre adotar estratégias de competitividade internacional contingentes aos seus mercados domésticos e aquelas que poderiam servir aos propósitos da materialização de um mercado comum plenamente integrado. De fato, a adoção de políticas que signifiquem abrir mão de

6. No caso do acordo com o México, elege-se a oferta do México ao Brasil, AAP. CE. 53, não incluindo o setor automotor referente a ACE 54, que relaciona mercados distintos para Brasil, Argentina e Uruguai.

7. *Trade Analysis and Information System (TRAINS)*, desenvolvido pela *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)* e operado pelo *The World Integrated Trade Solution (WITS)*. Disponível em: http://wits.worldbank.org/witsnet/StartUp/Wits_Information.aspx. Acesso em: 23 dez. 2008.

vantagens comparativas existente em determinados setores produtivos no país, em favor da criação de outras vantagens comparativas nos segmentos produtivos com maiores valores adicionados, mas integrados com outros países, é complexo e cercado de incerteza. A geopolítica constata que o posicionamento hierárquico dos países no contexto internacional depende das diferenças entre as forças econômicas que os países possuem, favorecendo, portanto, estratégias nacionais fortalecedoras de posições isoladas e não tanto integradas com outros países (PETER, 2004).

O Mercosul estabeleceu uma zona de negociação para a inserção no mercado internacional a partir de decisões solidárias (unânicas) entre seus membros, as quais atenderiam ao objetivo de criar forças competitivas não conflitantes com a idéia de uma “competitividade regional aberta” (saudável a todos).⁸ Nesse contexto, as negociações deveriam, no Mercosul, assegurar a manutenção de importações que punham em marcha funções vitais de suas estruturas industriais. Ao mesmo tempo, acordos poderiam ser firmados com outros países, desde que estabelecessem condições preferenciais de acesso a determinados mercados externos que convergissem para a oferta externa de todos os países membros. Essa última, é uma regra explícita no acordo Mercosul, embora tenha sido relaxada recentemente pelos países signatários do acordo.⁹

Para transparecer posições de convergência nas negociações entre os membros do Mercosul, com respeito aos produtos preferenciais listados, concentramos nossa avaliação elegendo o Brasil como referência. A idéia central é que a mensuração do espaço de convergência política na fixação da preferência tarifária por um membro do Mercosul define o espaço dos demais (no caso conjuntamente).

2.1.1 Indicador de Convergência de Política Externa

Foi construído o indicador que denominamos de índice de Convergência de Política Externa (CPE). Ele é bem simples, mas pode se constituir em poderoso instrumento de entendimentos para a confecção das listas de produtos com preferências tarifárias, quando envolver relações comerciais estabelecidas para conjuntos de países que fixam as tarifas de modo homogêneo (União Aduaneira). A idéia central é que a definição do conjunto de produtos com acesso preferencial aos participantes da União Aduaneira ofertada pelo outro país é limitada, e, por isso, os negociadores enfrentam dilemas em seus processos de escolha: entre fazerem as demandas conjuntas e as demandas individuais (do interesse de seus países).¹⁰

A construção do indicador de CPE corresponde à seguinte formulação para o caso do Mercosul:

$$CPE = 1 - (X_{BR}^i - X_{MS-BR}^i / X_{MS}^i)$$

8. No artigo 4 da constituição do Mercosul, é assegurado que “*en las relaciones con terceros países, los Estados Partes asegurarán condiciones equitativas de comercio*”.

9. No ano de 1999, cada país do Mercosul negociou listas diferentes de preferências fixas com países da Comunidade Andina. Esse movimento é entendido pelos membros como uma etapa transitória, já que expressam nos documentos oficiais compromissos de manter no futuro próximo uma área de livre comércio entre Mercosul e demais países da América Latina.

10. Foram desconsiderados para a construção desses indicadores os cronogramas de redução tarifária contemplados nos acordos avaliados, uma vez que o interesse estava localizado na negociação com base no padrão de comércio presente e seus efeitos no futuro próximo.

Onde:

X_{BR} e X_{MS-BR} são as exportações do Brasil e a dos demais membros do Mercosul, respectivamente,

X_{MS} = exportação do Mercosul, e

“i” é o mercado do produto com margem de preferência tarifária.

Quando o índice de CPE se aproxima de zero indica que um dos parceiros tem interesse total na negociação, no caso o Brasil ou os demais membros do Mercosul. Em outras palavras, não há interseção entre as exportações do Brasil e a dos demais membros do Mercosul. A negociação para esse mercado do produto pode resultar em conflito interno entre os parceiros, porque o acesso ao mercado é benéfico a somente um deles, em detrimento dos demais.

Quando os resultados para determinado produto indicam índice de CPE próximo à unidade, a interpretação é que ambos devem ter grau de atratividade aproximado na obtenção de acesso preferencial ao mercado do produto em questão. As demandas de todos os membros do Mercosul são compartilhadas.

Assim, conforme os valores vão se distanciando de um e se aproximam de zero, os negociadores do Mercosul deparar-se-iam com área de negociações internas cada vez mais intensas, porque o mercado de acesso é mais favorável a um do que ao outro.

Esses indicadores devem ser olhados com ponderação, pois eles não consagram interesses que os negociadores tenham com base em outros atributos, além do comercial no passado recente.¹¹ Contudo, o indicador de CPE pode ser utilizado para calibrar as revisões contempladas nessas listas em direção à constituição de um livre comércio justo e perfeito entre os países.

No presente caso, arbitramos os mercados de produtos com negociações: *i*) altamente conflituosas, aqueles em que as CPEs fossem inferiores a 0,1, ou seja, aqueles nos quais a aderência na negociação conjunta é significativa para alguns, mas não para todos; *ii*) com algum grau de conflito, quando a CPE se situou entre [0,1-0,3]; e *iii*) com interesses altamente aderentes, quando a CPE se apresentou superior a 0,3.

2.2 OS ACORDOS DO MERCOSUL COM A ÍNDIA, CHILE E MÉXICO

2.2.1 Introdução

O primeiro tratado de cooperação comercial do Brasil com a Índia foi no ano de 1968, destinado à regulação de mecanismos fitossanitários. O segundo acordo com a Índia foi assinado no âmbito dos países do Mercosul, em 2004, para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre eles no futuro. No ano de 2005, margens de preferências tarifárias para mercados de produtos selecionados foram negociadas e foi dado, então, o primeiro passo para a construção de um mercado livre entre eles. A Índia é considerada atualmente um dos mais novos países emergentes. No triênio 2004/2006, o Brasil exportou US\$ 2.729 milhões e importou US\$ 3.200 milhões da Índia, representando

11. Dado o caráter exploratório deste trabalho, desconsideram-se as demais isenções/reduções de obstáculos ao comércio como as barreiras não tarifárias compostas principalmente pelo sistema de cotas. Sobre a importância dessa incidência nos acordos preferenciais, principalmente no caso da União Européia, ver Kume, Piani e Miranda (2007).

menos de 1% das exportações e das importações dos respectivos países. No caso dos demais países do Mercosul, as exportações para a Índia alcançaram a marca US\$ 2.253 milhões, e as importações, 735 milhões de dólares. Apesar de os valores serem pequenos em termos participativos nas respectivas pautas de importação e exportação dos países, o Mercosul (exceto Brasil) manteve um saldo comercial mais favorável com aquele país do que o Brasil.

Brasil e o México firmaram o Acordo de Alcance Preferencial de Complementação Econômica nº 53 (AAP.CE/53) no ano de 2002. Ele mantém semelhanças com o acordo firmado entre a Índia e o Mercosul ao pretender criar uma área de livre comércio para produtos selecionados que poderia posteriormente ser ampliada para os demais produtos. O acordo Brasil-México, em verdade, caminha em conformidade com a abrangência dos Acordos Marcos (ACE/54 e ACE/55) estabelecidos entre o Mercosul e o México, restringindo-se ao setor automotivo.

Deve-se notar que o acordo Brasil-México tem caráter distinto dos demais, por ser um acordo bilateral e não regional. A avaliação dos graus de conflitos simulada como se o acordo fosse extensivo para os demais países integrantes do Mercosul permite identificar potenciais aderências negociadoras entre eles. De fato, uma conjunção de interesses revelaria uma política comercial concentrada e focada em determinados objetivos comuns, ao passo que negociações conflituosas internas ao Mercosul justificariam o procedimento adotado: centrado em acordo bilateral.

Para o Brasil, a lista de produtos com margens preferenciais oferecida pelo México chega a mais de 700 produtos a 8 dígitos (anexo 1 do AAP.CE/53), sem considerar os produtos do setor automotivo contemplados no ACE/55. Esse acordo de complementação econômica, com margem preferencial fixa é, portanto, superior à oferta indiana para o Mercosul, que foi de 264 produtos, efetivamente importados em 2004.

Ressalte-se que a economia mexicana foi uma das que mais cresceram na América Latina durante o período de 1995 a 2006, quando a média anual de seu crescimento foi da ordem de 3,6% (OECD, 2007). Em 2006, o PIB mexicano alcançou US\$ 839 bilhões, com exportações totais de cerca de US\$ 250 bilhões e importações de US\$ 256 bilhões, tendo um déficit comercial constante nos últimos sete anos, mas com valores pouco expressivos.

Apesar de apresentar uma corrente de comércio de mais de 500 bilhões de dólares, o comércio mexicano é extremamente concentrado em termos de parceiros comerciais, com destaque especial para os EUA, que responderam por US\$ 330 bilhões dessa corrente (66%) em 2006.

O Chile tem se empenhado em firmar tratados de livre comércio com um número extenso de países e, em 1996, estabeleceu com o Mercosul um acordo de livre comércio, excluindo, no entanto, 822 produtos que alcançariam o *status* de livre comércio por meio de um cronograma de reduções tarifárias que, ao longo do tempo, seriam efetivadas até o ano de 2012.

A economia chilena vem desde o início da década de 1990 apresentando um crescimento anual médio de 6% (OECD, 2007). Em 2005, o PIB chileno alcançou US\$ 115 bilhões, com exportações totais de aproximadamente 40 bilhões e importações de 30 bilhões de dólares. Manteve um superávit comercial constante nos últimos sete anos, com valores mais relevantes para os últimos anos, crescendo de

uma média de US\$ 2,5 bilhões nos primeiros anos de 2000 para mais de 10 bilhões de dólares anuais, no período de 2004-2006. O comércio exterior chileno tem apresentado expressivo crescimento: a corrente de comércio dobrou de valor no período 2000-2006, e o Mercosul é um dos parceiros comerciais mais relevantes da economia chilena, participando com cerca de 20% na sua importação e exportação, somadas no último triênio.

No último triênio 2004-2006, as exportações do Mercosul (exceto Brasil) para o Chile alcançaram a marca de US\$ 13.236 milhões, representando quase 10% do total de suas exportações. No entanto, as exportações do Chile para o Mercosul foram sensivelmente menores; 2.031 milhões de dólares, representado cerca de 2% da pauta de importação do Mercosul (exceto Brasil). As importações brasileiras do Chile foram três vezes superiores às importações dos demais países do Mercosul: 6 bilhões de dólares no triênio, contribuindo com menos de 1% para a formação da pauta de exportação do Chile. O mercado chileno representou 3% das exportações brasileiras (10 bilhões de dólares no triênio).

Assim, na questão de acesso preferencial aos mercados chilenos, os demais países do Mercosul têm um interesse maior do que o Brasil, uma vez que suas exportações estão fortemente concentradas naqueles mercados, enquanto as brasileiras se apresentam menos concentradas.

O Chile tem uma política externa diferente em relação aos demais países da América Latina. Sua tarifa de importação contra a competição externa é linear e decrescente. Inexiste uma política discriminatória entre os setores domésticos protegidos, sendo as tarifas lineares (*across the board*) fixadas, atualmente, em 6% para todos os produtos. A economia chilena já é relativamente aberta multilateralmente, e os potenciais ganhos de comércio com esses acordos estão relacionados mais à esfera produtiva em termos de operações conjuntas na área de investimentos e serviços tecnológicos e relacionamentos intra-indústria.

A tabela 1, a seguir, resume os valores globais contemplados pelos acordos de livre comércio selecionados. Os valores relativos aos mercados de destino com acesso preferencial contemplados pelos acordos selecionados são bem reduzidos. O acordo Mercosul-Chile é o que reúne os maiores valores das exportações totais e das exportações dos produtos com margens preferenciais. Seus resultados indicam que o acordo tem sido bem-sucedido, considerando o alcance do ritmo de aproximação das margens de preferências tarifárias igual a 100% para a totalidade dos produtos somente em 2012.

TABELA 1

Oferta de produtos com margens preferenciais dos países selecionados ao Mercosul e ao Brasil

	Oferta da Índia (2004)			
	Total (em US\$ mil)	Oferta (em US\$ mil)	% da oferta no total	% da oferta no país de destino
Brasil	308.437	131.419	42,6	2,76
Mercosul (exceto Brasil)	528.508	383.828	58,4	8,06
	Oferta do México – Simulado (2004)			
	Total (em US\$ mil)	Oferta (em US\$ mil)	% da oferta no total	% da oferta no país de destino
Brasil	4.176.980	658.854	15,8	3,26
Mercosul (exceto Brasil)	1.257.494	111.158	8,8	0,55
	Oferta do Chile (2005)			
	Total (em US\$ mil)	Oferta (em US\$ mil)	% da oferta no total	% da oferta no país de destino
Brasil	3.710.078	498.771	13,4	10,9
Mercosul (exceto Brasil)	5.022.208	784.065	15,6	17,2

Fonte: Wits, 2007.

Elaboração dos autores.

O acordo mais abrangente em relação às exportações totais por destino do Brasil e do Mercosul (excetuando-se o Brasil) é o firmado com a Índia. Seu alcance em termos da geração dos benefícios propiciados pelo livre comércio resulta, contudo, em efeitos menores. A Índia é um país ao qual o Mercosul não se dedicou historicamente no fortalecimento de relações comerciais e econômicas, muito provavelmente por causa da distância e das questões culturais.

para outros estudos, no sentido de valorizar os esforços de aproximação bilateral do Mercosul com países fora do eixo latino-americano que possam frutificar relacionamentos industriais relevantes. Uma comparação entre as políticas de desenvolvimento industrial do Brasil e da Índia, no passado recente, por exemplo, mostra muitos pontos em comum, apesar da diversidade em termos culturais (GUIMARÃES, 1999). Assim, em termos de exercício diplomático e de ganhos reais com a aproximação comercial da Índia, os primeiros passos dados com esse acordo podem ser gratificantes.

Uma das questões mais sensíveis dos acordos de livre comércio é a definição dos mercados a serem acessados preferencialmente pelos países signatários de um acordo de livre comércio. A eleição dos mercados preferenciais outorga aos exportadores dos países que assinam os acordos margens de competitividade favorecidas naqueles mercados em relação aos demais competidores externos. Essa é uma condição que a maioria das empresas domésticas demanda da política comercial externa de seus países.

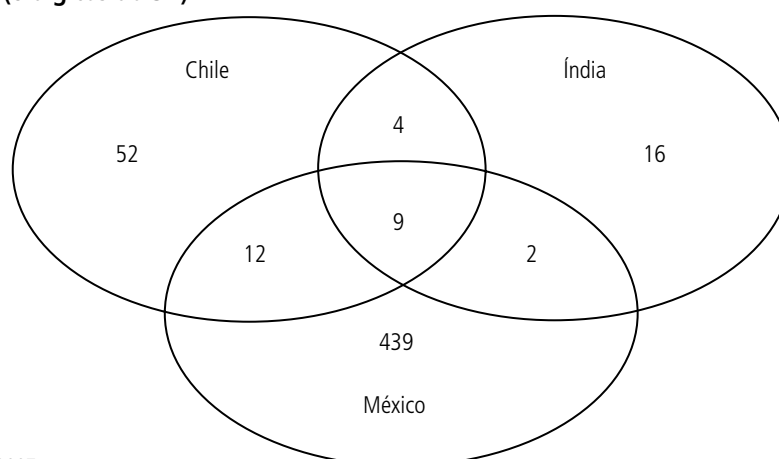
Contudo, ela não é suficiente em países que passaram por longos processos de proteção contra a competição externa aos seus mercados domésticos, como resulta, mormente no caso dos países do Mercosul. A cultura empresarial nesses países, motivada pelos esquemas protecionistas da substituição de importações, forja um número razoável de empresas a ponderar com bastante propriedade os riscos que o mercado externo contém. Assim, os acessos preferenciais a determinados mercados demandados nos acordos de livre comércio tendem a ser barganhados pelos negociadores, com maior ênfase naqueles mercados em que já se verifica um fluxo de exportação.

Os negociadores dos acordos de livre comércio são, por isso, continuamente pressionados pelo setor privado ou pelas entidades que os representam a eleger os mercados de acesso preferencial em que os segmentos produtivos já participam no mercado de destino ou nos quais se reconhecem os segmentos possuidores de forças competitivas internacionais. Nesses termos, haveria um forte viés à eleição de mercados preferenciais cujos cálculos maximizem os lucros derivados das elasticidades preços de demanda dos mercados dos produtos, entre os oferecidos no processo de negociação do acordo de livre comércio.

A figura a seguir apresenta as interseções dos produtos classificados a 6 dígitos pelo Sistema Harmonizado (SH) que tiveram margens de preferências tarifárias nos acordos selecionados. Seus resultados se encontram em linha com os resultados para os grupos de produtos classificados a 2 dígitos nos quais eles estão contidos.

FIGURA 1

Interseção da oferta de produtos com margens preferenciais dedicadas ao Mercosul (6 dígitos do SH)



Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

Os resultados dos processos de negociação foram bastante abrangentes, mas os resultados, avaliados pelo número de mercados de produtos preferenciais, indicam que somente nove produtos classificados a 6 dígitos contaram com margens de preferências tarifárias de todos os países.¹² Eles se distribuem pelos grupos de produtos químicos orgânicos (cap. 29), de extratos tanantes e de tinturas (cap. 32), da indústria química (cap. 38) e de máquinas e aparelhos mecânicos (cap. 84). No caso do Brasil, os produtos exportados contidos na indústria química (somente dois) e nos demais grupos somados (sete produtos) participaram com 12% nas exportações totais, respectivamente.

Nas interseções parciais, por pares de países, observa-se uma relativa sobreposição de margens preferenciais de acessos a mercados dedicados por ambos aos países para o Mercosul. Assim, dos acordos Chile-Mercosul e Índia-Mercosul, composto por cerca de mil produtos, somente 56 mercados de produtos classificados a 6 dígitos com acesso preferencial se sobrepõem. Eles estão contidos em 16 grupos de produtos classificados a 2 dígitos, entre os 97 classificados pelo SH. Em termos de participação dos produtos com margens preferenciais dentro dos respectivos grupos, os mais relevantes para o Brasil foram os de móveis, com participação de 76%, e o de lã, com 43%.

Esses resultados indicam que as negociações entre o Mercosul e os terceiros países estiveram inclinadas, por parte do Mercosul, à aceitação de *listas limites de mercados preferenciais* outorgadas pelos terceiros países. Essas listas são justamente aquelas das contrapartes que não causam demandas protecionistas acentuadas em seus países. Assim, os benefícios reais do acordo tendem a se estabelecer em função das elasticidades de demanda, somente naqueles mercados que apresentam vantagens comparativas reveladas do Mercosul. Para os demais mercados apresentados, o acesso dependerá do reconhecimento de novas vantagens comparativas com a margem de preferência tarifária oferecida.

É reconhecido que outros países, como os da União Européia, os Estados Unidos e alguns países asiáticos, procuram estabelecer seus acordos de livre comércio acompanhados por tratativas relacionadas a investimentos, desenvolvimento tecnológico,

12. Considerando-se todos os mercados de produtos negociados nesses três acordos, a interseção representa menos de 1%.

compras governamentais, serviços e propriedade intelectual e industrial como garantia de acesso a mercados em que predominam competições estabelecidas pelos fatores extrapreços. Eles já reconhecem suas vantagens comparativas estabelecidas pelo padrão de concorrência e inovação e forjam os acordos com argumentos poderosos de convencimento, em benefício de seus setores produtivos. Os acordos de livre comércio que o Mercosul vem firmando se distinguem desses justamente pelo relaxamento desses atributos essenciais como o padrão da concorrência e avanço tecnológico internacional para suas negociações com terceiros países. Os mercados preferenciais oferecidos estão mais concentrados naqueles em que a preferência tarifária pode significar alargamento dos mercados-alvo e não tanto na eleição daqueles em que se estabeleceriam as vantagens comparativas reveladas por avanços tecnológicos.¹³

2.2.2 Os acordos de livre comércio

2.2.2.1 Índia e Mercosul

A Índia, no último triênio 2004/2006, praticamente dobrou o valor de suas exportações em relação ao triênio anterior, chegando a 300 bilhões de dólares acumulados nos três últimos anos, em 2006. O crescimento de suas importações foi superior: 134%, no período. A Índia, no último triênio, produziu, assim, um déficit de mais de 100 bilhões de dólares em sua balança comercial. Contudo, suas exportações para o Mercosul dobraram no período, e suas importações aumentaram em 70%, apresentando um saldo comercial favorável. Mas a contribuição do Mercosul nas pautas comerciais da Índia e a dela nas do Mercosul são menores que 1%. O acordo do Mercosul com a Índia é modesto em termos de número de produtos e não é um dos principais mercados das exportações do bloco (5 bilhões de dólares no triênio 2004/2006).

No passado recente, a Índia era um dos países que mais protegia seu mercado doméstico contra a competição externa. Nos anos de 1990, quase 1/3 das importações indianas recebia algum grau de proteção não tarifária. As relações mantidas com o Brasil, por exemplo, eram pequenas, e as exportações brasileiras não participavam com valores superiores a 1% da pauta de exportação total. Os produtos brasileiros só chegavam nos mercados indianos com tarifas reduzidas e isentos de barreiras não tarifárias (GUIMARÃES,1999).

No ano de 1993, a Índia iniciou um processo de abertura comercial externa bastante significativo. Até o ano anterior, a média das tarifas consolidadas no Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT) era de 51,1%, com um máximo de 355%. A tarifa nominal convencional aplicada às suas importações teve, no entanto, uma média de 50,2% com uma tarifa máxima de 110%. As tarifas consolidadas no GATT englobaram 2.187 produtos classificados a 8 dígitos. Em 1996, a proteção tarifária máxima aos mercados domésticos contra a competição externa foi de 65%. No ano anterior, a tarifa nominal média ficou em torno de 15,4%. Em 1998, de acordo com a Organização Mundial de Comércio (OMC), a tarifa máxima passou a ser de 50%.

13. Guimarães (2001) sugere o avanço técnico do Brasil signatário do Acordo Mercosul, por exemplo, como força competitiva internacional distintiva em relação aos demais países da América Latina.

Após a abertura comercial, o comércio exterior indiano apresentou vigoroso crescimento, passando de uma corrente de comércio de menos de US\$ 100 bilhões em 2000 e 2001, para mais de US\$ 230 bilhões em 2006. As exportações passaram de 5% do PIB em 1986 para 10% em 1996 e 23% em 2006. Contudo, os principais parceiros comerciais permaneceram sendo a União Européia (22%) e os EUA (20%), com o Mercosul representando cerca de 1% da corrente de comércio indiana (WITS, 2007). O crescimento das importações indianas (10% anuais nos últimos três anos) é maior que o das exportações (6% a.a.). A Índia apresentou, em 2006, um déficit comercial de cerca de US\$ 20 bilhões.

A Índia possui uma população cinco vezes superior à brasileira e um PIB quase duas vezes superior. A renda *per capita* é de 820 dólares e a do Brasil é de 4.730 dólares. A carga tributária que mede a amplitude do Estado na economia é de 70% do PIB para ambos, pelos dados do *Doing Business* (THE WORLD BANK, 2007).

Os produtos com preferências fixas ofertados pela Índia compõem valores relevantes para as exportações do Mercosul, considerando-se a distância existente entre os países e a relativa ausência histórica de laços comerciais. As preferências ofertadas pela Índia contemplaram 58% das exportações dos demais países do Mercosul e 42% das exportações brasileiras. O impacto do acordo tem sido, portanto, mais benéfico para os demais países do Mercosul do que para o Brasil. As participações do Mercosul nas importações totais da Índia não chegam a 1%, mas a participação restrita aos produtos ofertados foi superior a 8%.

A tabela 2 mostra os produtos com margens preferenciais oferecidas pela Índia a dois dígitos do SH. As informações contidas nessa tabela são: o número de produtos a 6 dígitos com margens preferenciais oferecidas em cada capítulo a 2 dígitos; médias das preferências tarifárias oferecidas, média da tarifa vigente, o percentual dos produtos ofertados com margem preferencial exportado no capítulo a 2 dígitos do mercado indiano, e o índice de CPE como apresentado na seção 2.1. Os mercados dividem-se pela classificação dos índices de CPEs, naqueles com interesses compartilhados por todos os integrantes do Mercosul (baixo conflito), interesse unitário (alto conflito) e interesses desiguais (algum conflito) internos no âmbito do Mercosul.¹⁴

A decomposição pelo índice de CPE mostrou a existência de pouco conflito ($CPE > 0,3$) na escolha dos mercados indianos para os mercados de gorduras animais e vegetais (cap. 15) e peles (cap. 41), sendo o primeiro mais relevante em termos quantitativos. Somente os dois produtos classificados a 6 dígitos, pertencentes ao grupo de gorduras animais e vegetais, obtiveram participações acima de 80% para o Brasil e demais membros do Mercosul. De fato, o grupo de produtos de gorduras animais e vegetais reúne 80% das exportações do bloco para a Índia.

O índice de CPE indicando “conflito de escolha mediana” ($0,1 < CPE < 0,3$) correspondeu a 70 produtos classificados a 6 dígitos pelo SH: oferta de 56 produtos com margens preferenciais para o grupo de máquinas e aparelhos mecânicos (cap. 84) e 14 para o grupo de eletrônicos (cap. 90). Nesses dois mercados, as exportações

14. Esse mesmo procedimento foi feito para o acordo Mercosul-Chile e Brasil-México, apresentados nas seções seguintes.

brasileiras com margem tarifária preferencial foram favorecidas, participando com 8% no total dos dois capítulos, contra 0,3% de participação das exportações dos demais membros do Mercosul.

Vale observar que o grupo de produtos com interesses compartilhados no processo de escolha entre os países do Mercosul obteve margens preferenciais médias superiores ao grupo de produtos com conflito mediano (algum conflito): 31,54% contra 24,57%, ao mesmo tempo em que para o grupo de conflito mediano era dedicada uma tarifa média superior (25,64% contra 22,12% do grupo com ausência de conflito). Esses resultados sugerem que o processo de negociação com interesses conjuntos soa mais fortalecido para se obter maior margem tarifária preferencial do que naqueles mercados em que os benefícios não são claros a todos os membros do bloco.

Os produtos com alto conflito no processo de escolha ($CPE < 0,1$), ou seja, em que a participação do Brasil ou dos demais membros do Mercosul é unitária, foram favoráveis ao Brasil para os produtos de seda (cap. 50) e bebidas (cap. 22) cujas participações das exportações brasileiras foram de 3% e 1,4%, respectivamente. Produtos inorgânicos (cap. 28) e obras de ferro e aço (cap. 73) obtiveram participações inferiores a 1%. O maior interesse dos demais países do Mercosul ficou contido no grupo de produtos de lã (cap. 51), com participação em 2% dos seis produtos com margem tarifária preferencial no capítulo.

Finalmente, os resultados indicaram um total de 124 produtos ofertados pela Índia que não resultaram em efeitos significativos, apesar de estarem contidos no grupo de “alto grau de conflito”. Os acessos privilegiados a esses mercados pelo Mercosul resultaram em participações ínfimas nos capítulos respectivos.

Vale caracterizar a associação entre “grau de conflito” e fixação das margens de preferências tarifárias. A média das margens preferenciais concedidas a esses 124 mercados (50% dos produtos) foi menor entre as médias dos outros grupos de produtos definidos com “ausência de conflito” e “médio conflito”. Esse resultado sugere que as negociações foram ponderadas mais para aceitar o oferecido pela Índia e menos para barganhar o acesso a mercados potencialmente relevantes para o Mercosul. De fato, vários produtos relevantes das exportações do Mercosul foram excluídos da lista de oferta indiana, como veículos, automóveis, aeronaves, têxteis e alguns siderúrgicos.

Em termos estáticos, portanto, não se pode afirmar que os países do Mercosul estejam se beneficiando integralmente do acesso preferencial a esses 124 mercados oferecidos, pelo menos, nessa fase inicial. A Índia é de uma dedicação protecionista extrema aos seus mercados agrícolas (115%, média tarifária consolidada na OMC), e o Brasil, que tem relativa vantagem comparativa revelada nesses bens, não tem mantido uma participação superior a 10% na pauta de importações indiana nessa categoria de produtos. A Índia, no *rank* de países por destino das exportações brasileiras, posiciona-se em 47º lugar, atrás do Panamá e da Jordânia, por exemplo.

TABELA 2

Graus de conflito no Mercosul para a negociação da oferta da Índia de preferência tarifária

Baixo conflito (CPE > 0,3)							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Med. pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
2	15	Gorduras animais ou vegetais	0,46	10	37,5	80,8	92,6
24	41	Peles, exceto a peleteria	0,43	33,33	20,83	3,8	4,8
26		Médias ponderadas	0,43	31,54	22,12	1,6	1,8
Algum conflito (0,1 < CPE < 0,3)							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Med. pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
14	90	Eletrônicos	0,13	20	24,29	0,9	0,0
56	84	Máquinas e aparelhos mecânicos	0,22	25,71	25,98	7,1	0,3
70		Médias ponderadas	0,20	24,57	25,64	0,003	0,0001
Alto conflito (CPE < 0,1)							
Maior interesse brasileiro							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Med. pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
1	50	Seda		20	30	3,0	0,0
1	22	Bebidas		20	30	1,4	0,0
7	28	Produtos químicos inorgânicos		20	30	0,6	0,0
10	73	Obras de ferro fundido e aço		20	30	0,5	0,0
19		Médias ponderadas		20	30	0,5	0,0
Maior interesse do Mercosul							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Med. pref. marg.	Médiasimples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
6	51	Lã, pêlos finos ou grosseiros	0,01	20	18,33	0,0	2,0
Sem interesse para ambos							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Med. pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
5	32	Extratos tanantes e tintoriais	0,15	12	27	0,0	0,2
1	43	Peleteria e suas obras		20	15	0,0	0,0
3	69	Produtos cerâmicos	0,65	20	30	0,0	0,0
8	38	Produtos das indústrias químicas	0,11	20	30	0,2	0,0
6	48	Papel e cartão	0,09	11,67	30	0,0	0,0
1	34	Sabões, velas e semelhantes		20	30	0,0	0,0
14	94	Móveis	0,03	20	30	0,2	0,0
15	85	Máquinas e aparelhos elétricos	0,01	36	25	0,4	0,0
14	29	Produtos químicos orgânicos		20	30	0,4	0,0
3	83	Obras diversas de metais comuns		20	30	0,2	0,0
5	64	Calçados e artefatos semelhantes		20	30	0,2	0,0
13	70	Vidro e suas obras		20	30	0,1	0,0
1	40	Borracha e suas obras		20	30	0,0	0,0
13	52	Algodão		20	23,46	0,0	0,0
2	68	Obras de pedras		20	30	0,0	0,0
3	82	Ferramentas, artefatos de cutelaria		20	30	0,0	0,0
1	1	Animais vivos		10	30	0,0	0,0
10	2	Carnes e miudezas		10	30	0,0	0,0
1	3	Peixes e crustáceos		10	30	0,0	0,0
3	42	Obras de couro		20	30	0,0	0,0
2	76	Alumínio e suas obras		20	22,5	0,0	0,0
124		Médias ponderadas	0,01	20,24	28,35	0,00	0,00

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

2.2.2.2 Brasil-México

A economia mexicana é uma das que apresentam as maiores incidências tarifárias contra a competição externa e elevadas barreiras não tarifárias, entre os países em desenvolvimento. Não é por outro motivo que ela está incluída entre as dez que mais exercem proteção aos seus mercados domésticos, em um painel de países relevantes no comércio mundial. Mesmo tendo reduzido as barreiras tarifárias nos últimos anos (sendo a última redução em setembro de 2006) e concluído 12 acordos comerciais, o México ainda apresenta significativo protecionismo comercial (OECD, 2007).

Apesar disso, as exportações do Mercosul no mercado mexicano têm crescido ao longo da presente década. As exportações brasileiras representavam 1,0% das importações mexicanas em 2000, tendo crescido para 1,5%, em 2002, e 2,1% em 2004. O padrão é similar para o conjunto dos outros países do Mercosul, que detinha participação de 0,2% do mercado mexicano em 2000, subindo para 0,4%, em 2002, e 0,6% em 2004.

O acordo Brasil-México firmado em 2002 teve impacto favorável ao Brasil sem, no entanto, dar sinais de perda aos demais parceiros do Mercosul. Embora com valores

modestos, a oferta de produtos com preferências representou 15,8% das exportações com destino ao México, superior em sete pontos percentuais a dos demais parceiros do bloco. No entanto, os demais membros do Mercosul aumentaram suas exportações no mercado mexicano de modo superior às brasileiras. Mesmo sem contar com os benefícios dedicados pelo México ao Brasil: entre o ano 2000 e o de 2004 as exportações dos demais países do Mercosul cresceram 200% e as do Brasil, para o mesmo período, 110%. Esses resultados globais sugerem que o acordo Brasil-México proveu certo equilíbrio nas posições participativas das exportações entre os integrantes do Mercosul.

Assim, como no caso da Índia, o acordo com o México apresentou poucos mercados relevantes que teriam interesses isolados no Mercosul, caso ele fosse estendido aos demais países. As negociações que poderiam resultar em “alto conflito” entre os países do Mercosul (CEP < 0,1) favoreceram os mercados de produtos nos quais os interesses brasileiros eram majoritários. Foram 143 mercados de produtos a 6 dígitos ofertados pelo México ao Brasil, que não encontram contrapartida entre os demais países do Mercosul (ver tabela 3).

A maioria dos produtos com preferência tarifária contida nos mercados com características de “alto conflito”, por interessarem mais ao Brasil do que ao Mercosul (exceto Brasil), é de setores industriais com elevada densidade de capital: 75 produtos do grupo de máquinas e aparelhos mecânicos (cap. 84), 24 produtos do grupo de máquinas e aparelhos elétricos (cap. 24), e minério (cap. 26) com sete produtos. Desse modo, as negociações em separado, para produtos que supostamente seriam envolvidos por aspectos conflituosos, reverteram em benefícios ao Brasil, sem prejuízo aos demais membros do bloco, uma vez que os demais países do Mercosul não apresentam exportações significativas para o México nesses mercados.

A participação do número de produtos com margens preferenciais dedicadas ao Brasil que são também de interesse dos demais países do Mercosul é de 65%. Em termos gerais, a participação das exportações brasileiras nesses mercados representou aproximadamente 15% das exportações brasileiras destinadas ao México, e a dos demais países do Mercosul 9%, sem contarem com o mesmo acesso preferencial dedicado ao Brasil.

Vale caracterizar que os resultados apresentados são do ano de 2004, ou seja, dois anos após a assinatura do acordo. Existe ainda uma alta concentração de produtos cujas margens de preferência tarifárias ainda não foram totalmente absorvidas pelos exportadores brasileiros. Esses produtos totalizaram 126 posições da classificação a 6 dígitos do SH equivalente a perto de 1/3 dos produtos negociados. Nesses mercados, as exportações do Mercosul são inferiores a 0,6%. A tarifa média aplicada pelo México aos concorrentes externos para esses produtos foi de 15%, e, no caso do Brasil, a margem de preferência média foi de 73%, indicando que a exportação brasileira, mesmo com esse benefício relativo, teve pouca aderência nesses mercados.

Os produtos para os quais os indicadores de CPE indicaram “baixo conflito” são os que possuem médias tarifárias de 15,3% com uma margem preferencial média de 65%. Essa incidência tarifária é superior àquela dedicada aos mercados em que se observa “algum conflito”: incidência tarifária de 26,6%, com margem preferencial de 68%. Vale caracterizar que nos mercados de “baixo conflito”, em que as negociações do Mercosul tendem para movimentos compartilhados, os demais países do Mercosul detiveram uma participação superior à brasileira, que contava com esquemas de

acesso preferencial a esses mercados. Esses resultados sugerem que os demais países do Mercosul seriam mais beneficiados em relação ao Brasil, no caso de possuírem os mesmos benefícios concedidos às exportações brasileiras.

TABELA 3

Graus de conflito no Mercosul para a negociação da oferta do México de preferência tarifária

Baixo conflito (CPE > 0,3)							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Média pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
2	10	Cereais	0,957	50	33,5	0,00	0,20
4	11	Indústria de moagem	0,503	100	13,75	0,00	0,00
13	12	Soja	0,406	100	3,36	32,10	48,40
2	17	Prod. de confeitaria	0,439	65	11,43	0,60	1,00
9	19	Prod. de pasteleria	0,608	86,67	11,43	0,20	2,40
22	20	Preparações de hortícolas	0,794	63,18	23	0,00	0,30
11	21	Preparações alimentícias	0,677	79,09	18,11	0,70	2,10
6	22	Bebidas	0,609	63,33	28,46	0,10	0,90
5	27	Combustíveis minerais	0,964	92	12,6	0,00	0,10
32	28	Prod. químicos inorgânicos	0,687	62,19	11,76	0,80	2,40
75	29	Prod. químicos orgânicos	0,886	88,8	11,11	3,10	14,60
11	33	Óleos ess. e resinóides	0,65	27,27	16,11	0,80	2,20
3	35	Mat. albuminóides	0,934	25	16,03	0,10	0,70
30	37	Prod. foto e cinematografia	0,635	28,67	16,67	0,90	2,60
19	38	Prod. das indústrias químicas	0,388	32,11	13,06	2,90	4,10
53	39	Plásticos e suas obras	0,728	71,04	18,13	2,50	8,40
3	83	Obras diversas de metais	0,308	53,33	21,33	0,10	0,10
21	95	Brinquedos	0,325	30	22,39	0,10	0,10
321		Médias ponderadas	0,68	64,99	15,29	2,84	7,76
Alguns conflitos (0,1 < CPE < 0,3)							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Média pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
3	23	Farelo e outros resíduos	0,109	81,67	14,11	1,20	0,40
18	32	Extratos tanantes e tintoriais	0,231	68,89	13,06	1,00	0,80
38	90	Eletrônicos	0,151	71,32	13,71	0,20	0,10
4	94	Móveis	0,183	30	23,5	0,20	0,10
4	96	Obras diversas	0,168	65	20,69	0,10	0,00
67		Médias ponderadas	0,17	68,29	26,6	0,45	0,30
Alto conflito (CPE < 0,1)							
Maior interesse brasileiro							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Média pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
7	26	Minérios, escórias	—	65,71	12,17	16,90	0,00
4	47	Pastas de madeira	—	100	4,5	9,20	0,00
6	68	Obras de pedras	0,048	83,33	17,38	1,20	0,20
20	70	Vidro e suas obras	0,006	40,5	15,84	1,90	0,00
75	84	Máq. e aparelhos mecânicos	0,069	79,07	6,22	13,90	2,90
24	85	Máq. e aparelhos elétricos	0,001	91,67	14,92	5,60	0,00
7	87	Veículos automotivos	—	80	28	1,80	0,00
143		Médias ponderadas	0,04	75,95	10,80	0,04	1,53
Maior interesse Mercosul							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Média pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
2	7	Produtos hortícolas	—	50	13	0,00	4,50
Sem interesse para ambos							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Média pref. marg.	Média simples	% exp. Brasil	% exp. Mercosul
3	5	Outros produtos de origem animal	0,039	76,67	11,43	0,00	0,10
12	6	Produtos de floricultura	—	100	17,17	0,00	0,00
8	8	Frutas	—	67,5	25,75	0,30	0,00
1	9	Café, chá, mate e especiarias	—	50	23	0,50	0,00
1	13	Gomas, resinas	—	100	18	0,00	0,00
2	15	Gorduras, animais ou vegetais	—	20	15	0,40	0,00
1	24	Fumo manufaturados	—	100	45	0,00	0,00
13	25	Sal, cal e cimento	—	56,92	12,23	0,00	0,00
6	31	Aducos ou fertilizantes	—	66,67	3,83	0,00	0,00
9	34	Sabões, velas e semelhantes	0,092	30,56	17,42	0,40	0,10
2	36	Pólvoras e explosivos	—	30	18,88	0,10	0,00
5	40	Borracha e suas obras	—	80	8,83	0,00	0,00
1	49	Produtos das indústrias gráficas	—	100	—	0,00	0,00
15	54	Filamentos sintéticos ou artificiais	0,051	70	14,31	0,10	0,00
6	55	Fibras sintéticas ou artificiais	—	86,67	10,5	0,00	0,00
2	59	Tecidos especiais	—	45	18	0,00	0,00
3	62	Vestuário e acessórios	—	40	35	0,00	0,00
1	65	Chapéus e semelhante	—	100	18	0,00	0,00
7	71	Pérolas ou pedras preciosas	—	90	10,07	0,00	0,00
15	74	Cobre e suas obras	—	89	12,58	0,00	0,00
3	78	Chumbo e suas obras	—	100	13	0,00	0,00
4	79	Zinco e suas obras	—	87,5	13	0,00	0,00
4	81	Outros metais comuns	—	95	13	0,00	0,00
2	82	Artefatos de cutelaria	—	65	23	0,10	0,00
126		Médias ponderadas	0,01	73,34	14,84	0,07	0,01

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

2.2.2.3 Mercosul-Chile

O Acordo de Livre Comércio Mercosul-Chile diferencia-se dos analisados anteriormente por três razões principais. A primeira é que ele foi construído com o estabelecimento do livre comércio para todas as mercadorias, assegurando um cronograma de preferências tarifárias para os produtos sensíveis, cujo término se dará no ano de 2012. A segunda é que o Chile mantém acordos de livre comércio com um número razoável de países. Em terceiro lugar, o Chile abriu mão da política protecionista seletiva, desde os anos 1970, aplicando um rebaixamento tarifário linear e uniforme, atualmente em 6% para todos os segmentos produtivos.

Em termos de comércio exterior, suas exportações estão concentradas nos peixes e crustáceos (cap. 3), que no último triênio cresceram 164%, representando mais de 50% de sua pauta exportadora. Entretanto, suas importações são razoavelmente desconcentradas. Os principais produtos importados no triênio 2004/2006 estiveram concentrados no grupo de produtos peixes e crustáceos, caracterizando um forte intercâmbio intra-setorial; produtos animais, com participações de 10% em cada; e café, chá e mate, com participação de 20% (WITS, 2007).

O Chile mantém relações comerciais densas com os Estados Unidos, a União Européia e o Mercosul. No período 2004/2006, a participação na pauta de importação dos dois primeiros países foi 31% e 16%, e a participação das exportações chilenas no mercado norte-americano e no da União Européia foi de 32% e 25%, respectivamente. De fato, sua relação comercial com os Estados Unidos cresceu de forma equilibrada entre exportações e importações em mais de 200% em relação ao triênio anterior. Já com a União Européia, seu comércio no período 2004/2006 comparado à 2001/2003 foi mais favorável às suas exportações (crescimento de 128%) e menos às suas importações (crescimento de 47%).

O Mercosul contribuiu na pauta de importação do Chile em 30%, e na sua pauta exportadora em 70% no último triênio considerado. As taxas de crescimento de comércio Mercosul-Chile, entre os anos 2001/2003 e 2004/2005, foram superiores a 250%, tanto para as exportações quanto para as importações.

Para todos os países selecionados, observa-se pelos resultados da tabela 4, que as taxas de crescimento comercial entre os dois triênios são favoráveis às exportações chilenas, exceto para o Paraguai e o Uruguai, que são signatários do Acordo Mercosul, mas que tiveram participações no comércio com o Chile inferiores a 0,5% no triênio 2003/2006.

TABELA 4

Relações comerciais do Chile com países selecionados (em US\$ mil)

Países	Importações		Exportações		Cresc. das import.	Cresc. das export.
	2001/2003	2004/2006	2001/2003	2004/2006		
Argentina	9.875,54	13.428,52	1.162,54	1.842,85	0,36	0,59
Brasil	5.127,29	10.805,82	2.458,25	5.889,32	1,11	1,40
Paraguai	208,79	395,40	101,13	135,36	0,89	0,34
Uruguai	203,60	350,78	149,62	216,26	0,72	0,45
Mercosul	15.415,22	24.980,52	3.871,54	8.083,79	0,62	1,09
Estados Unidos	7.984,61	27.288,25	10.435,98	39.194,17	2,42	2,76
União Européia	9.152,67	13.493,85	13.695,92	31.241,44	0,47	1,28
México	1.486,15	2.374,57	2.709,63	5.104,02	0,60	0,88
Outros	14.670,64	18.579,84	24.045,80	39.137,86	0,27	0,63
Total	48.709,29	86.717,04	54.758,87	122.761,29	0,78	1,24

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

As ofertas de mercados chilenos com margens preferenciais estiveram concentradas em mercados relevantes para as exportações do Mercosul, com 670 dos 822 produtos (mais de 80%) classificados a 6 dígitos pelo SH. À semelhança do caso mexicano, a oferta chilena de produtos com margens preferenciais somente contemplaram 13,4% das exportações brasileiras e 15,6% das exportações dos outros países do Mercosul.

O resumo do impacto discriminatório do acordo comercial do Chile com o Mercosul é demonstrado pelos resultados da tabela 5. Ela contempla resultados relativos à congruência política do acordo por parte dos países do Mercosul, para o ano de 2005. De modo geral, o acordo apresentou resultados equilibrados entre as exportações brasileiras e a dos demais países: 13,4% das exportações brasileiras contra 15,6% dos outros países do Mercosul.

O acordo com o Chile apresentou poucos setores relevantes com interesses unitários – alto conflito no Mercosul ($CEP < 0,1$). As negociações conduzidas pelos interesses dos países do Mercosul (exceto Brasil) muito provavelmente se concentraram no acesso ao mercado chileno de combustíveis minerais (cap. 27), cuja participação das exportações de cinco produtos com margens preferenciais foi de 33,1%. A margem de redução tarifária média aplicada para o grupo de produtos (93) no qual o Mercosul (exceto Brasil) tinha elevado interesse isolado foi de 84,24%, superior à aplicada ao grupo de produtos (11) em que os interesses brasileiros isolados eram maiores: 51,13%.

Além disso, a média da margem de preferência tarifária dos 503 produtos contidos no grupo de produtos com “baixo conflito” no âmbito do Mercosul – mais da metade dos produtos – foi de 52%, inferior àquela dos mercados em que os interesses do Mercosul (exceto Brasil) se concentravam isoladamente. Esses resultados indicam que, no campo de ação dos ajustes das margens de preferência tarifária, o Brasil foi menos beneficiado em relação aos demais países signatários do Mercosul. Contudo, nesses mercados, cujos cálculos dos índices de CPE sugerem ações compartilhadas pelos países do Mercosul, o Brasil contribuiu com 2,38% na pauta importadora, e os demais países do bloco, com 1,49%.

Os cálculos das participações médias das exportações do Mercosul com margens preferenciais nos mercados importadores chilenos indicam que o acordo, no atual estágio do cronograma de reduções tarifárias, ainda não foi capaz de fornecer competitividade relevante às exportações do bloco em relação aos competidores externos.

Embora o acordo tenha sido relevante em termos globais, somente se destaca a predominância das exportações do Mercosul em quatro grupos de produtos. Pelo lado brasileiro, destacam-se os alimentos para animais (cap. 23) com participação de 15,8%, máquinas e aparelhos mecânicos (cap. 84) com 19,50% e veículos terrestres (cap. 87) com 15,60% nos respectivos mercados importadores do Chile. Os demais países do Mercosul destacam-se no grupo de produtos combustíveis minerais (cap. 27), com 33,10%.

O acordo entre o Mercosul e o Chile é do ano de 1996, com prazo previsto de margens preferenciais iguais a 100% para todos os produtos em 2012. Considerando o alcance do livre comércio pleno entre ambos, em função do ritmo de redução tarifária para esse conjunto de produtos, pode-se inferir que o acordo trouxe pouca possibilidade de ganhos comerciais de curto prazo para os países do Mercosul, além daqueles estabelecidos pelo livre comércio para as demais mercadorias.

TABELA 5

Graus de conflito no Mercosul para a negociação da oferta do Chile de preferência tarifária

Baixo conflito (CPE > 0,3)							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Méd. pref. marg.	% med. imples	% exp. do Brasil	% exp. do Mercosul
12	2	Carnes e miudezas	0,59	63,9	6	0,00	0,00
5	9	Café, chá, mate	0,85	100	6	2,20	1,00
25	15	Gorduras animais ou vegetais	0,53	59,2	6	0,30	0,50
2	16	Preparações de carnes	0,35	77,5	6	0,10	0,30
3	19	Prod. de pastelaria	0,34	50	6	0,20	0,50
9	21	Preparações alimentícias	0,77	40,6	6	1,30	1,30
10	23	Alimentos para animais	0,3	44	6	4,40	15,80
17	28	Prod. químicos inorgânicos	0,83	60,3	6	1,20	0,60
51	29	Prod. químicos orgânicos	0,94	65,3	6	5,60	3,20
17	32	Extratos tanantes e tintoriais	0,98	78,8	6	1,10	0,70
10	33	Óleos essenciais e resinóides	0,96	99,3	6	0,00	0,00
8	34	Sabões, velas e semelhantes	0,99	60,8	6	1,70	1,10
6	35	Mat. albuminóides	0,65	66,7	6	0,90	0,30
21	37	Prod. p/ foto e cinematografia	0,41	53,6	6	1,70	0,30
10	38	Prod. das indústrias químicas	0,98	70,3	6	4,60	2,80
12	39	Plásticos e suas obras	0,87	53,8	6	3,90	3,20
18	44	Madeira e carvão vegetal	0,71	55,9	6	2,40	0,80
9	48	Papel e cartão	0,67	30,6	6	0,40	0,50
3	49	Prod. das ind. gráficas	0,6	53,3	6	0,20	0,30
30	52	Algodão	0,99	36,4	6	2,80	1,80
4	59	Tecidos especiais	0,78	47,5	6	0,70	0,30
34	61	Vestuário e aces. malha	0,9	33,5	6	1,50	0,80
62	62	Vestuário, exc. de malha	0,84	33	6	1,10	1,00
17	64	Calçados e semelhantes	0,49	34,1	6	7,10	1,40
8	69	Prod. cerâmicos	0,55	60	6	0,60	0,10
22	70	Vidro e suas obras	0,73	50	6	0,60	0,60
1	72	Ferro fundido, ferro e aço	0,38	50	6	0,40	0,10
2	73	Obras de ferro fundido ou aço	0,55	75	6	0,10	0,20
3	76	Alumínio e suas obras	0,48	63,3	6	3,80	7,70
11	82	Ferramentas de cutelaria	0,36	52,7	6	0,70	0,10
2	83	Obras diversas de metais	0,55	45	6	0,10	0,20
31	85	Máq. ap. e material elétrico	0,97	51,1	6	1,60	1,10
9	87	Veículos terrestres	0,41	47,7	6	15,60	2,60
7	90	Aparelhos eletrônicos	0,3	60	6	0,90	0,10
9	94	Móveis	0,39	53,9	6	4,40	0,70
503	Médias ponderadas		0,75	51,89	6	2,38	1,49
Alguns conflitos (0,1 < CPE < 0,3)							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Méd. pref. marg.	% med. simples	% exp. do Brasil	% exp. do Mercosul
18	8	Frutas	0,17	67,6	6	0,00	0,30
6	17	Prod. de confeitaria	0,24	37,4	6	0,50	2,30
5	22	Bebidas	0,13	46,5	6	0,10	0,80
26	25	Sal, cal e cimento	0,29	74	6	1,00	3,70
61	84	Máquinas e apar. mecânicos	0,29	52,5	6	19,50	2,10
7	95	Brinquedos	0,27	78,6	6	0,10	0,40
123	Médias ponderadas		0,06	56,97	6	9,92	2,03
Alto conflito (CPE < 0,1)							
Maior interesse brasileiro							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Méd. pref. marg.	% med. simples	% exp. do Brasil	% exp. do Mercosul
2	18	Cacau e preparações	—	100	6	1,60	0,00
8	63	Outros artefatos têxteis, confec.	0,04	32,8	6	1,00	0,00
1	80	Estanho e suas obras	—	100	6	0,60	0,00
11	Médias ponderadas		0,03	51,13	6	1,07	0,00
Maior interesse do Mercosul							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Méd. pref. marg.	% med. simples	% exp. do Brasil	% exp. do Mercosul
65	3	Peixes e crustáceos	0,05	100	6	0,00	0,60
3	10	Cereais	—	44,7	6	0,00	1,80
8	20	Preparações de hortícolas	0,01	49,1	6	0,00	0,80
5	27	Combustíveis minerais	0	66	6	0,10	33,10
12	51	Lã, pêlos finos ou grosseiros	0	39,8	6	0,00	1,80
93	Médias ponderadas		0,04	84,24	10	0,01	2,56
Sem interesse para ambos							
Nº de produtos	HS2	Denominação	CPE	Méd. pref. marg.	% med. simples	% exp. do Brasil	% exp. do Mercosul
5	1	Animais vivos	—	86	6	0,00	0,00
5	6	Produtos de floricultura	0,5	50	6	0,00	0,00
10	33	Óleos essenciais e resinóides	0,96	99,3	6	0,00	0,00
14	40	Borracha e suas obras	0,46	58,9	6	0,20	0,00
3	55	Fibras sintéticas ou artificiais	0,53	41,7	6	0,10	0,00
3	58	Tapetes de materiais têxteis	0,49	57,8	6	0,00	0,00
1	65	Chapéus e semelhante	0,82	100	6	0,00	0,00
1	4	Prod. de orig. animal, não esp.	—	36,7	6	0,00	0,00
5	5	Outros prod. de origem animal	—	90	6	0,00	0,00
3	7	Produtos hortícolas	—	41,4	6	0,00	0,10
4	11	Indústria de moagem	—	62,5	6	0,00	0,10
1	12	Frutos oleaginosos	0,08	70	6	0,00	0,00
5	13	Gomas, resinas	0	74,7	6	0,00	0,00
3	14	Material trançaria	—	100	6	0,00	0,00
3	24	Fumo manufacturados	—	56,7	6	0,00	0,00
2	26	Minérios, escórias	—	50	6	0,00	0,00
2	30	Prod. farmacêuticos	0,12	50	6	0,40	0,00
10	41	Peles, exceto a peleteria	—	70	6	0,00	0,00
1	42	Obras de couro	0,11	100	6	0,00	0,10
8	47	Pastas de madeira	—	90	6	0,00	0,10
2	53	Outras fibras têxteis vegetais	—	100	6	0,20	0,00
8	54	Filamentos sint. ou artificiais	0,29	42,8	6	0,20	0,00
1	56	Artigos de cordoaria	0,09	100	6	0,10	0,00
2	71	Pérolas nat. ou pedras prec.	—	50	6	0,00	0,00
3	96	Obras diversas	0,39	49,2	6	0,00	0,00
102	Médias ponderadas		0,25	69,93	0,06	0,06	0,02

Fonte: Wits, 2007.

Elaboração dos autores.

3 ACORDOS COMERCIAIS DO MERCOSUL EM NEGOCIAÇÃO

3.1 INTRODUÇÃO

O Mercosul encontra-se atualmente em tratativa direta para consignar o livre comércio com o Estado de Israel e os países da Carta do Conselho de Cooperação do Golfo (CCG). Com a União Européia, o Mercosul negociou um acordo de livre comércio na década de 1990 que não se concretizou até os dias de hoje. Neste capítulo, concentra-se a avaliação nos acordos entre o Mercosul, o Estado de Israel e os países do CCG. Esses países não são parceiros comerciais fortes do Mercosul como é a União Européia; por isso, a avaliação dos efeitos que podem advir da reabilitação do acordo entre o Mercosul e a União Européia será tratada no capítulo seguinte.

No último triênio, as exportações do Mercosul não chegaram a 6 bilhões de dólares para os países do CCG, e no caso de Israel, foram inferiores a 2 bilhões de dólares. Esses valores contribuem em menos de 1% da pauta de importação desses países. Entre os países do Mercosul, o Brasil é o principal interessado nos acordos de livre comércio com o CCG e o Estado de Israel, pois suas exportações representaram mais de 80% do total exportado pelo Mercosul no último triênio (2004/2006).

Em termos de encaminhamento compartilhado nas negociações desses acordos pelos países do Mercosul, vale observar que durante os anos 2000 houve um aprofundamento no grau de especialização comercial entre os países do Mercosul. O comércio entre o Brasil e os demais países do Mercosul é quase a metade daquele com a União Européia e com os Estados Unidos, mas sua relação comercial no Mercosul cresceu 125% no triênio 2004/2006 em comparação ao triênio 2001/2003. Esse crescimento foi superior em 177%, e 98% ao crescimento de suas exportações para os Estados Unidos e União Européia, respectivamente.

Neste capítulo, abordam-se os acordos de livre comércio em andamento com os países do grupo CCG e com o Estado de Israel. Foram calculados os índices de Convergência de Política Externa (CPE) do Mercosul, como no capítulo anterior. No caso dos países do CCG e do Estado de Israel, os cálculos dos índices de CPEs ajuízam os esforços de negociação que deverão ser empreendidos no âmbito do Mercosul, na definição dos mercados promissores daqueles países para barganha de margens tarifárias preferenciais.

3.2 ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO ENTRE MERCOSUL E CCG

Os países do CCG produzem um cenário que aparenta unidade econômica, dado que todas as economias apresentam forte participação do setor energético (produção de petróleo) na composição do Produto Interno Bruto (PIB) e, politicamente, são formados por monarquias hereditárias. Nos últimos anos, a prosperidade desses países tem crescido, baseada no aumento do preço do petróleo e na diversificação econômica (MOODY'S INVESTORS SERVICES, 2007).

Contudo, dentro da região, a economia da Arábia Saudita apresenta expressivo peso relativo, com PIB de US\$ 350 bilhões, em 2006, quase igual à soma dos PIBs dos outros países do acordo: Emirados Árabes Unidos (US\$ 170 bilhões), Kuwait (US\$ 95 bilhões), Qatar (US\$ 52 bilhões), Oman (US\$ 36 bilhões) e Bahrain (US\$ 15 bilhões).

Além disso, existem importantes diferenças entre os países em relação ao padrão de vida dos residentes, dado que, por exemplo, Oman e Bahrain são países relativamente mais pobres que os outros que compõem o CCG. Em relação ao comércio exterior, os países do CCG têm acelerado suas intenções em desenvolver acordos bilaterais com diversos blocos e países. Somente no ano de 2007, negociações comerciais foram iniciadas com a Nova Zelândia, a União Européia e o Irã.

Apesar de a Arábia Saudita e o conjunto dos outros países do CCG apresentarem quase o mesmo tamanho em termos de PIB, as relações comerciais dos países do Mercosul com esse bloco são fortemente mais favoráveis à Arábia Saudita. Esta recebeu, no triênio 2003-2005, exportações do Mercosul no valor de pouco mais de US\$ 5 bilhões, enquanto o conjunto dos outros países do CCG absorveu somente US\$ 700 milhões em produtos do Mercosul. Além disso, as exportações brasileiras para esses mercados foram superiores às exportações dos outros países do Mercosul. Representaram 80% das exportações totais do Mercosul, no triênio 2003-2005: US\$ 4,03 bilhões para a Arábia Saudita e US\$ 0,51 bilhão para os outros países do CCG. Assim, para a definição dos espaços mercadológicos a serem negociados pelo Mercosul, em especial pelo Brasil, divide-se a avaliação em duas partes. A primeira com o conjunto dos países do Golfo, exceto a Arábia Saudita, e a segunda somente com a Arábia Saudita.

Calculam-se os índices de CPEs para cada mercado potencial e para as participações das exportações nos mercados importadores e na pauta de exportação do Mercosul com aqueles países, a exemplo do que foi feito anteriormente para os outros países. Adicionalmente, lista-se o principal competidor em cada mercado e aqueles – cujos valores na pauta de exportação do Mercosul não ultrapassavam 0,5% – foram considerados desinteressantes para o processo de negociação pelo Mercosul.

Uma regra básica no processo de negociação com respeito à eleição dos mercados a serem acessados preferencialmente nos acordos de livre comércio é a ponderação entre os esforços dirigidos à ampliação dos mercados já conquistados e perspectiva de acesso a novos potencialmente promissores. No caso do acordo do Mercosul com esses países, essa norma ganha maior elasticidade tendo em vista os valores de comércio entre eles atualmente. A exportação dos demais membros do Mercosul giraram ao redor de US\$ 330 milhões por ano no período 2003/2005 enquanto a brasileira foi de US\$ 1, 3 bilhão. Assim, um acordo Mercosul-CCG contém mais atratividades aos exportadores brasileiros do que aos demais países do Mercosul, se o interesse for ampliar margens das exportações brasileiras por meio das elasticidades preços dos produtos já consagrados naqueles mercados.

Nos países do Golfo, exceto a Arábia Saudita, o principal exportador é a União Européia, com 34% de participação, seguida de China (8,9%), Índia (8,4%), Japão (7,9%) e Estados Unidos (7,6%). O Brasil tem participação de 1% nesse mercado, enquanto os outros países do Mercosul têm 0,4%.

Os dados para os países do CCG, exceto Arábia Saudita, encontram-se na tabela 6. É interessante observar que os principais competidores do Mercosul são União Européia, Índia e China, que apresentam participação elevada nos principais setores de exportação do Mercosul. Somente em três grupos de mercados, os países do Mercosul figuram como fortes competidores: carnes e miudezas (cap. 2), minérios (cap. 26) e material de trançaria

(cap. 14). Deve-se notar que os Estados Unidos, embora concorrente do Mercosul em diversos mercados, apresenta pouca participação nos países do Golfo por causa, certamente, de fatores geopolíticos, dado que suas forças competitivas estão concentradas nos mercados de aeronaves (cap. 88) e armas e munições (cap. 93).

A União Européia é o principal exportador para a maioria dos produtos manufaturados, obtendo também o *status* de principal competidor em mercados que os interesses do Mercosul são aparentes, como os mercados de confeitaria (cap. 17), de hortícolas (20) e de máquinas e aparelhos elétricos (cap. 85).

O possível acordo comercial da União Européia com os países do Golfo, em pauta no presente momento, pode vir a deslocar exportações do Mercosul favorecendo ainda mais a União Européia. Nesse sentido, um acordo dos países do Mercosul com os países do Golfo se faz urgente, não só para a ampliação das transações comerciais bilaterais, como também para fornecer as mesmas condições competitivas, ou pelo menos aproximadas, que a União Européia teria com um acordo de livre comércio entre ambos.

O setor agroindustrial não apresenta padrão discernível em termos dos principais competidores do Mercosul. A União Européia detém posições competitivas majoritárias nos mercados industriais, e a Índia e a China revelam-se como principais competidores em setores intensivos em trabalho. Assim, as exportações do Mercosul deparam-se com fortes competidores já estabelecidos naqueles mercados, e o alcance do aumento de sua participação dependerá em larga medida das margens de preferências tarifárias que sejam oferecidas ao Mercosul.

Cabe reconhecer, contudo, que as elevadas participações dos outros competidores nos mercados importadores sugere que o estreitamento comercial entre Mercosul e CCG (exceto Arábia Saudita) é uma questão que transpassa meramente a eleição dos mercados preferenciais para se dirigir aos esquemas de promoção comercial adequados ao fortalecimento da competitividade das exportações do Mercosul em mercados que são distantes sob o ponto de vista regional, cultural e dos costumes.

De fato, as exportações do Mercosul que apresentam vantagens comparativas associadas aos seus fatores de produção, como os produtos intensivos em mão-de-obra, encontram pouca penetração, obtendo somente 3% do mercado de calçados (64) e menos de 1% em outros mercados de vestuário (65-67) dos países do Golfo, exceto Arábia Saudita. Em termos gerais, o Mercosul é o principal exportador de carnes (2) e minérios (26), além de apresentar elevada participação nos setores de frutos oleaginosos (12), preparações de carnes (16) e celulose (47).

Grande parte das exportações brasileiras para os países do CCG, exceto Arábia Saudita, estaria sujeita a interesses unilaterais na negociação de um acordo comercial: são nove setores a 2 dígitos, representando 50% da pauta de exportações brasileiras para esses países. No caso dos outros países do Mercosul, somente três setores apresentam interesses unilaterais.

Ademais, tanto as exportações brasileiras quanto as dos outros países do Mercosul se encontram extremamente concentradas nesses mercados, com o setor de carnes (cap. 2) respondendo por aproximadamente 1/3 das exportações do Mercosul.

Assim, a opção por uma negociação de acessos a mercados levada com harmonia no âmbito do Mercosul seria atraente tendo em vista a existência de convergência de interesses já estabelecidos, no julgamento dos resultados apresentados.

A avaliação das exportações do Mercosul nos mercados da Arábia Saudita não apenas se assemelha com a descrita para os outros países do CCG como se aprofunda em determinados mercados, pelos resultados contemplados na tabela 7.

Entre os mercados com “ausência de conflito”, somente dois são relevantes representando cerca de 10% das exportações do Mercosul: frutas (cap. 8) e alimentos para animais (cap. 23). Ademais, são dez no total os grupos de mercados de “alto conflito” com interesses majoritariamente brasileiros. Eles representam aproximadamente 80% de todo o comércio brasileiro com a Arábia Saudita. No caso dos outros países do Mercosul, são somente quatro mercados de produtos que se encontram nessa situação. Entre esses, o mercado de cereais representa 55% das exportações dos outros países do Mercosul.

No mercado da Arábia Saudita, o principal competidor é também a União Européia. Vale considerar que a participação da União Européia é ainda maior do que a dos outros países do Golfo. O acordo comercial em discussão entre esses blocos pode ter impactos ainda mais profundos sobre o comércio do Mercosul com a Arábia Saudita do que com os outros países do Golfo. Como seria de se esperar, a presença da China e da Índia são relevantes, mas em um número menor de mercados intensivos em trabalho do que nos outros países do CCG.

Esses resultados sugerem que o processo de negociação comercial do Mercosul com os países do CCG deve ser pautado previamente pela busca do equilíbrio entre as partes ou alternativamente pela obtenção de listas de produtos com margens de tarifas preferenciais ofertados individualmente pelos países integrantes do CCG. A máxima de que os interesses unilaterais não se sobreponham aos interesses voltados para o fortalecimento do Mercosul deve ser perseguida na confecção do acordo de livre comércio pretendido.

De fato, a decomposição do CCG entre Arábia Saudita e demais países do Golfo apresentou graus de interesses diferenciados pelos países do Mercosul por meio da mensuração dos índices de CPE. Os resultados indicaram que as possíveis listas de mercados com margens de preferência tarifárias ofertadas pelo CCG traduziram posições conflitantes em relação aos interesses do Mercosul.

São pouquíssimas as intercessões entre os mercados do Golfo (exceto Arábia Saudita) e os da Arábia Saudita por categorias de conflitos no âmbito do Mercosul. Na categoria de “baixo conflito”, somente no mercado de frutas (8), o Mercosul tem interesse tanto na Arábia Saudita, quanto nos demais países do Golfo. Na categoria de mercados com interesses parciais entre os países do Mercosul (algum conflito), somente o mercado de máquinas e aparelhos mecânicos (84) do CCG apresenta interesse ao Mercosul. O Brasil teria interesses isolados (alto conflito) nos mercados de minério (cap. 26), papel e cartolina (cap. 48) e calçados (cap. 64); e os demais países do Mercosul, somente nos mercados de peixe e crustáceos (cap. 3) dentro do CCG.

TABELA 6

Graus de conflito no Mercosul para a negociação com CCG (exceto Arábia Saudita)

Baixo conflito (CPE > 0,3)											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
2	Carnes e miudezas	0.63	6.90	149655	35.20	29.10	68571	15.20	36.60	Índia	15.4
8	Frutas	0.67	3.80	982	0.90	0.20	1934	0.80	1.00	Outros	34.2
12	Frutos oleaginosos	0.51	4.60	23846	13.70	4.60	8193	3.30	4.40	China	20.9
17	Prod. de confeitaria	0.95	4.10	1120	0.50	0.20	1245	0.50	0.70	UE	38.0
20	Prepções de hortícolas	0.99	5.80	6662	4.90	1.30	6817	2.10	3.60	UE	29.4
40	Borracha e suas obras	0.92	5.10	3120	0.90	0.60	2651	0.60	1.40	Japão	32.0
44	Madeira carvão vegetal	0.37	4.90	12426	2.60	2.40	2863	0.50	1.50	China	16.6
76	Alumínio e suas obras	0.98	5.10	7874	2.70	1.50	8241	1.40	4.40	Outros	43.7
85	Máq. aparelhos e materiais elétricos	0.4	4.90	2430	0.10	0.50	612	0.00	0.30	UE	61.4
Alguns conflitos (0,1 < CPE < 0,3)											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
7	Prod. hortícolas	0.27	4.40	155	0.20%	0.00	1013	0.40	0.50	Outros	65.3
10	Cereais	0.16	0.00	2026	1.40%	0.40	22615	3.70	12.10	Índia	23.4
18	Cacau e preparações	0.27	4.50	279	0.20%	0.10	1782	1.00	1.00	Outros	45.3
23	Alimentos para animais	0.1	2.50	122	0.30%	0.00	2284	2.00	1.20	Índia	25.2
29	Prod. químicos orgânicos	0.13	4.60	7633	5.30%	1.50	520	0.10	0.30	UE	24.7
39	Plásticos e suas obras	0.15	5.10	4858	0.50%	0.90	400	0.00	0.20	UE	30.2
84	Máquinas e aparelhos mecânicos	0.23	5.10	1343 2	0.30%	2.60	1782	0.00	0.90	UE	43.9
Alto Conflito (CPE < 0,1)											
Maior interesse brasileiro											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
16	Preparações de carnes	0.05	5.70%	9193	11.90%	1.80%	230	0.20%	0.10%	Outros	24.2%
26	Minérios escórias	0	4.40%	137085	82.00%	26.70%	0	0.00%	0.00%	Índia	10.6%
27	Combustíveis minerais	0	4.50%	14692	1.70%	2.90%	6	0.00%	0.00%	Outros	73.5%
47	Pastas de madeira	0	4.40%	12376	14.50%	2.40%	0	0.00%	0.00%	UE	37.2%
48	Papel e cartão	0.06	5.00%	3382	1.00%	0.70%	98	0.00%	0.10%	UE	27.5%
64	Calçados e artefatos semelhantes	0.01	5.50%	9625	3.00%	1.90%	25	0.00%	0.00%	China	43.2%
71	Pérolas ou pedras preciosas	0.01	4.90%	3564	0.00%	0.70%	24	0.00%	0.00%	Índia	28.2%
74	Cobre e suas obras	0	4.80%	7037	5.90%	1.40%	0	0.00%	0.00%	Índia	58.1%
87	Veículos terrestres	0.01	4.90%	58648	1.20%	11.40%	349	0.00%	0.20%	Japão	35.9%
Maior interesse Mercosul											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
3	Peixes e crustáceos	0.02	4.20	126	0.20	0.00	12051	7.70	6.40	Índia	30.1
15	Gorduras animais ou veg. Obras de ferro fundido ferro ou aço	0.03	4.80	120	0.20	0.00	8094	4.70	4.30	Outros	39.5
73		0.07	5.30	984	0.10	0.20	28838	1.20	15.40	UE	30.2
Sem interesse para ambos											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
4	Prod. de orig. animal não esp. ant.	0.2	14.10	76	0.00	0.00	698	0.10	0.40	UE	43.2
6	Prod. de floricultura	0	6.90	74	4.10	0.00	0	0.00	0.00	UE	57.0
9	Café, chá, mate e especiarias	0.23	2.80	1185	2.40	0.20	157	0.10	0.10	Índia	26.8
11	Indústria de moagem	0.06	0.00	12	1.90	0.00	420	0.50	0.20	UE	29.9
13	Gomas resinas	0	4.70	868	6.60	0.20	0	0.00	0.00	Outros	33.2
14	Mat. trançaria	0	4.40	756	19.10	0.10	0	0.00	0.00	Outros	74.0
19	Prod. de pastelaria	0.67	4.70	303	0.10	0.10	599	0.20	0.30	UE	54.9
21	Preparações alimentícias	0.57	5.00	273	0.10	0.10	108	0.00	0.10	UE	50.4
22	Bebidas	0.25	63.80	49	0.10	0.00	351	0.10	0.20	UE	60.1
24	Fumo manufaturados	0	0.00	812	0.30	0.20	0	0.00	0.00	Outros	40.2
25	Sal, cal e cimento	0	4.40	81	0.70	0.00	0	0.00	0.00	Outros	43.6
28	Prod. químicos inorgânicos	0.23	4.40	2089	0.50	0.40	265	0.00	0.10	Austrália	27.2
30	Prod. Farmacêuticos	0.74	0.60	24	0.00	0.00	41	0.00	0.00	UE	65.2
31	Adubos ou fertilizantes	0	5.10	0	0.00	0.00	7	0.00	0.00	UE	52.0
32	Extratos tanantes e tintoriais	0.4	4.60	170	0.10	0.00	43	0.00	0.00	UE	63.0
33	Óleos essenciais e resinóides	0.17	5.70	533	0.10	0.10	50	0.00	0.00	UE	31.8
34	Sabões velas e semelhantes	0.41	5.40	57	0.00	0.00	224	0.10	0.10	UE	32.8
35	Mat. albuminóides	0.27	5.20	102	0.80	0.00	640	0.70	0.30	UE	49.1
37	Prod. p/ foto e cinematografia	0	4.40	4	0.00	0.00	0	0.00	0.00	UE	29.5
38	Prod. das indústrias químicas	0	4.80	301	0.10	0.10	0	0.00	0.00	UE	38.3
41	Peles exceto a peleteria	0.6	4.40	343	6.30	0.10	799	4.70	0.40	UE	28.2
42	Obras de couro	0.65	5.70	146	0.10	0.00	71	0.00	0.00	China	36.6
43	Peleteria e suas obras	0	4.70	0	0.00	0.00	6	0.40	0.00	China	16.6
46	Obras de espartaria	0	5.80	4	0.10	0.00	0	0.00	0.00	China	60.5
49	Prod. das ind. gráficas	0.48	3.20	89	0.10	0.00	28	0.00	0.00	UE	41.8
50	Seda	0	4.40	0	0.0	0.00	7	0.10	0.00	Índia	28.3
52	Algodão	0.58	4.80	228	1.10	0.00	555	0.10	0.30	Índia	53.1

(continua)

(continuação)

HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
54	Filamentos sint. ou artif.	0	4.60	20	0.10	0.00	0	0.00	0.00	China	47.0
55	Fibras sint. ou artif. descont.	0	4.80	1858	4.70	0.40	0	0.00	0.00	China	29.6
56	Artigos de cordoaria	0	5.10	128	0.90	0.00	0	0.00	0.00	UE	29.8
57	Tapetes e outros revest.	0.86	5.50	4	0.00	0.00	3	0.00	0.00	Outros	34.8
58	Tapetes de mat. Têxteis	0.67	4.40	1	0.00	0.00	2	0.00	0.00	China	53.8
59	Tecidos especiais	0.11	5.20	17	0.20	0.00	1	0.00	0.00	China	29.8
61	Vestuário e aces. malha	0.3	5.70	355	0.10	0.10	62	0.00	0.00	China	55.9
62	Vestuário e aces. exc.de malha	0.07	5.80	658	0.10	0.10	23	0.00	0.00	China	30.3
63	Outros artef. têxteis confec. Chapéus e artefatos semelhantes	0.01	5.70	699	0.80	0.10	3	0.00	0.00	China	38.2
65	Guarda-chuvas e suas partes	0	4.40	1	0.00	0.00	0	0.00	0.00	China	45.4
66	Guarda-chuvas e suas partes	0	4.40	1	0.00	0.00	0	0.00	0.00	Outros	66.5
68	Obras de pedras	0.15	4.80	690	0.50	0.10	57	0.00	0.00	UE	34.9
69	Prod. Cerâmicos	0.18	5.50	1003	0.20	0.20	97	0.00	0.10	China	38.1
70	Vidro e suas obras	0.52	5.50	1154	1.00	0.20	403	0.10	0.20	EU	60.5
72	Ferro fundido ferro e aço	0.06	4.50	892	0.50	0.20	26	0.00	0.00	UE	26.5
79	Zinco e suas obras	0.02	4.40	1781	11.10	0.30	18	0.10	0.00	Outros	25.2
80	Estanho e suas obras	0	4.40	25	0.70	0.00	0	0.00	0.00	Índia	36.5
81	Outros metais comuns	0	4.40	25	0.20	0.00	0	0.00	0.00	UE	32.6
82	Ferramentas artefatos de cutelaria	0.02	5.50	732	0.70	0.10	8	0.00	0.00	UE	36.3
83	Obras diversas de metais comuns	0.01	5.50	297	0.20	0.10	1	0.00	0.00	UE	35.9
88	Aeronaves e aparelhos especiais	0.49	4.40	128	0.00	0.00	42	0.00	0.00	EUA	43.5
90	Aparelhos eletrônicos	0.27	4.80	767	0.10	0.10	119	0.00	0.10	UE	52.0
91	Relógios e acessórios	0	5.20	3	0.40	0.00	0	0.00	0.00	China	25.0
93	Armas e munições e acessórios	0	4.40	44	13.30	0.00	0	0.00	0.00	EUA	58.2
94	Móveis	0.46	5.90	677	0.10	0.10	202	0.00	0.10	UE	40.8
95	Brinquedos	0.71	5.40	21	0.00	0.00	38	0.00	0.00	China	27.2
96	Obras diversas	0.87	5.40	169	0.30	0.00	130	0.10	0.10	China	38.6
97	Objetos de arte de col. antiguidades	0.73	4.40	4	0.00	0.00	7	0.00	0.00	UE	52.0

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

TABELA 7

Graus de conflito no Mercosul para a negociação com Arábia Saudita

Baixo conflito (CPE > 0,3)											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
8	Frutas	0.87	2.60	7304	0.40	0.20	9540	0.50	1.00	Outros	36.2
23	Alimentos para animais	0.47	4.80	309134	38.40	7.70	94211	11.70	10.00	EUA	13.8
Alguns conflitos (0,1 < CPE < 0,3)											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
4	Produtos de orig. animal	0.24	7.20	2674	0.10	0.10	19300	0.50	2.10	UE	55.2
44	Madeira carvão vegetal	0.15	5.90	22234	1.30	0.60	1841	0.10	0.20	UE	25.9
73	Obras de ferro fundido ferro ou aço	0.21	8.90	14009	0.30	0.30	119816	2.30	12.80	UE	37.0
84	Máquinas e aparelhos mecânicos	0.09	5.20	116351	0.40	2.90	5765	0.00	0.60	UE	37.1
85	Máq., aparelhos e materiais elétricos	0.13	5.50	60866	0.40	1.50	4260	0.00	0.50	UE	48.2
87	Veículos terrestres	0.1	5.90	167133	0.50	4.10	8560	0.00	0.90	Japão	32.0
Alto Conflito (CPE < 0,1)											
Maior interesse brasileiro											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
2	Carnes e miudezas	0.06	7.30	1880789	56.80	46.60	60525	1.80	6.40	UE	14.0
17	Prod. de confeitaria	0.01	5.30	377347	48.70	9.40	2002	0.30	0.20	UE	11.7
20	Preparações de hortícolas	0.04	6.00	43132	3.30	1.10	829	0.10	0.10	UE	42.1
26	Minérios, escórias	0	5.00	633699	38.90	15.70	—	0.00	0.00	UE	28.5
40	Borracha e suas obras	0.08	4.90	21005	0.70	0.50	843	0.00	0.10	Japão	32.7
48	Papel e cartão	0.02	6.20	73425	2.20	1.80	561	0.00	0.10	UE	31.5
64	Calçados e artefatos semelhantes	0	6.10	26086	2.90	0.60	7	0.00	0.00	China	57.3
72	Ferro fundido, ferro e aço	0.03	7.00	43885	0.50	1.10	762	0.00	0.10	UE	37.0
76	Alumínio e suas obras	0	8.50	58912	2.10	1.50	5	0.00	0.00	UE	27.7
93	Armas e munições e acessórios	0	5.00	19531	1.70	0.50	—	0.00	0.00	UE	57.4
Maior interesse Mercosul											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
10	Cereais	0.06	2.20	15324	0.30	0.40	519631	8.60	55.40	Outros	35.2
1	Animais vivos	0	0.00	10	0.00	0.00	70486	3.10	7.50	Outros	46.5

(continua)

(continuação)

HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
3	Peixes e crustáceos	0.06	2.90	76	0.00	0.00	2576	0.50	0.30	Outros	72.5
14	Mat. trançaria	0	5.00	---	0.00	0.00	94	0.60	0.00	Outros	32.1
Sem interesse para ambos											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
6	Prod. de floricultura	0	3.30	6	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	44.1
7	Prod. hortícolas	0.53	2.60	77	0.00	0.00	211	0.00	0.00	Outros	23.8
9	Café, chá, mate	0.02	3.40	11186	1.00	0.30	124	0.00	0.00	Outros	34.3
11	Indústria de moagem	0.46	4.10	78	0.00	0.00	257	0.10	0.00	UE	45.6
12	Frutos oleaginosos	0.21	3.40	8418	2.30	0.20	966	0.30	0.10	EUA	21.6
15	Gord. animais ou veg.	0.57	5.70	337	0.00	0.00	134	0.00	0.00	Outros	43.5
16	Preparações de carnes	0.01	5.30	16903	5.70	0.40	80	0.00	0.00	Outros	23.8
18	Cacau e preparações	0.7	8.40	1108	0.20	0.00	2057	0.40	0.20	Outros	32.1
19	Prod. de pastelaria	0.16	7.50	1567	0.10	0.00	137	0.00	0.00	UE	59.8
21	Preparações alimentícias	0.24	6.60	9797	0.50	0.20	1351	0.10	0.10	UE	57.9
22	Bebidas	0	2.30	48	0.00	0.00	0	0.00	0.00	UE	57.3
25	Sal, cal e cimento	0.01	5.70	609	0.10	0.00	3	0.00	0.00	UE	23.0
27	Combustíveis minerais	0.26	5.40	61	0.00	0.00	9	0.00	0.00	UE	25.5
28	Prod. químicos inorgânicos	0.47	5.20	921	0.10	0.00	2958	0.20	0.30	UE	27.2
29	Prod. químicos orgânicos	0.28	5.00	11947	0.50	0.30	1905	0.10	0.20	UE	36.4
30	Prod. farmacêuticos	0.94	0.60	1217	0.00	0.00	1086	0.00	0.10	UE	61.5
32	Extratos tanantes e tintoriais	0.42	7.90	1087	0.10	0.00	292	0.00	0.00	UE	53.2
33	Óleos essenciais e resinóides	0.06	5.40	4642	0.20	0.10	152	0.00	0.00	UE	63.3
34	Sabões velas e semelhantes	0.12	9.00	560	0.10	0.00	35	0.00	0.00	UE	36.7
35	Mat. albuminóides	0	5.90	3365	1.50	0.10	7	0.00	0.00	UE	58.5
36	Pólvoras e explosivos	0	6.30	2	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	76.2
37	Prod. p/ fotografia e cinematografia	0	5.10	759	0.40	0.00	1	0.00	0.00	UE	46.3
38	Prod. das indústrias químicas	0.34	5.20	934	0.00	0.00	190	0.00	0.00	UE	42.2
39	Plásticos e suas obras	0.29	7.10	7039	0.20	0.20	1208	0.00	0.10	UE	40.6
41	Peles exceto a peleteria	0.66	6.40	122	0.80	0.00	60	0.40	0.00	UE	38.3
42	Obras de couro	0.18	5.60	407	0.10	0.00	41	0.00	0.00	China	65.6
45	Cortiça e suas obras	0.19	5.00	0	0.00	0.00	3	0.00	0.00	UE	33.2
46	Obras de espartaria	0	5.00	74	0.20	0.00	—	0.00	0.00	China	66.9
47	Pastas de madeira	0	5.00	16247	13.90	0.40	—	0.00	0.00	EUA	40.9
49	Prod. das ind. gráficas	0.15	2.40	195	0.10	0.00	16	0.00	0.00	UE	31.5
52	Algodão	0	5.00	31	0.00	0.00	—	0.00	0.00	Outros	34.3
53	Outras fibras têxteis veg.	0	5.00	653	1.00	0.00	—	0.00	0.00	Índia	53.4
54	Filamentos sint. ou artif.	0	5.00	75	0.00	0.00	—	0.00	0.00	China	23.9
55	Fibras sint. ou artif. descort.	0	5.20	119	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	23.8
56	Artigos de cordoaria	0	6.60	264	0.10	0.00	0	0.00	0.00	UE	55.0
57	Tapetes e outros revest.	0	10.20	7	0.00	0.00	—	0.00	0.00	Turquia	35.0
58	Tapetes de mat. têxteis	0	5.20	71	0.00	0.00	—	0.00	0.00	Índia	30.5
59	Tecidos especiais	0	5.00	122	0.10	0.00	—	0.00	0.00	UE	54.2
61	Vestuário e aces. malha	0.07	5.20	907	0.10	0.00	34	0.00	0.00	China	52.8
62	Vestuário e aces. exc. malha	0.25	5.10	3942	0.10	0.10	557	0.00	0.10	China	57.3
63	Outros artef. têxteis confec.	0.01	6.80	2558	0.30	0.10	16	0.00	0.00	Outros	27.6
65	Chapéus e artefatos semelhantes	0	5.20	230	0.10	0.00	—	0.00	0.00	UE	49.8
66	Guarda-chuvas e suas partes	0	5.00	142	1.60	0.00	—	0.00	0.00	China	79.1
68	Obras de pedras	0.03	5.30	1861	0.20	0.00	26	0.00	0.00	UE	40.5
69	Prod. Cerâmicos	0.22	6.30	5573	0.30	0.10	689	0.00	0.10	UE	40.3
70	Vidro e suas obras	0.01	6.40	5528	0.70	0.10	15	0.00	0.00	UE	27.5
71	Pérolas naturais ou pedras preciosas	0	3.50	181	0.00	0.00	0	0.00	0.00	Outros	54.5
74	Cobre e suas obras	0.17	5.20	197	0.00	0.00	19	0.00	0.00	Índia	17.8
75	Níquel e suas obras	0	5.00	0	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	43.7
79	Zinco e suas obras	0	5.10	4842	2.10	0.10	—	0.00	0.00	Austrália	35.1
80	Estanho e suas obras	0	5.00	4	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	31.9
81	Outros metais comuns	0	5.00	—	0.00	0.00	0	0.00	0.00	UE	52.7
82	Ferramentas artefatos de cutelaria	0.09	5.00	4154	0.70	0.10	184	0.00	0.00	UE	49.0
83	Obras diversas de metais comuns	0.03	6.10	1574	0.20	0.00	28	0.00	0.00	UE	42.6
86	Veículos e material p/ vias férreas	0	5.00	6	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	36.4
89	Embarcações e estruturas flutuantes	0	1.10	425	0.00	0.00	—	0.00	0.00	UE	36.4
90	Aparelhos eletrônicos	0.55	5.10	5276	0.10	0.10	2015	0.00	0.20	UE	44.4
91	Relógios e acessórios	0	5.00	7	0.00	0.00	—	0.00	0.00	Outros	34.4
94	Móveis	0.07	11.60	2484	0.10	0.10	93	0.00	0.00	China	31.7
95	Brinquedos	0.98	5.10	236	0.00	0.00	227	0.00	0.00	China	57.7
96	Obras diversas	0	5.40	696	0.10	0.00	1	0.00	0.00	UE	30.4
97	Objetos de arte de col. antiguidades	0	5.40	50	0.20	0.00	—	0.00	0.00	China	42.8
8	Frutas	0.87	2.60	7304	0.40	0.20	9540	0.50	1.00	Outros	36.2

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

3.3 ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO ENTRE O MERCOSUL E O ESTADO DE ISRAEL

O Estado de Israel é uma das economias mais desenvolvidas do Oriente Médio, com elevado padrão de vida, grau de industrialização e produção de tecnologia de ponta. Em 2007, Israel foi convidado a participar da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), apresentou PIB de US\$ 142 bilhões, em 2006, com exportações de US\$ 43 bilhões e importações de US\$ 48 bilhões. Essa elevada relação entre corrente de comércio e PIB é característica da economia israelense.

Os principais fornecedores de produtos para Israel no período 2004-2006 foram a União Européia (37,7%) e os Estados Unidos (13,5%), seguidos pela China (3,2%), Turquia (2,9%), Hong Kong (2,9%), Japão (2,8%) e Índia (2,8%). O Mercosul participou com 8% do mercado importador israelense nesse período, divididos igualmente entre o Brasil e os outros países do Mercosul .

Pelos dados contemplados na tabela 8, que relaciona os graus de Convergência de Política Externa e as participações do Mercosul, Brasil e principal competidor, um acordo de livre comércio com Israel apresentaria elevada convergência política no Mercosul na eleição dos mercados de produtos a serem ofertados por Israel. No caso do Brasil, os mercados com “baixo conflito” respondem por 56% das exportações brasileiras para Israel enquanto para os outros países do Mercosul esse total representou 44% (contidos em dez grupos de produtos). Entre esses mercados, o mais significativo é o de carnes (02) que obtém fatia do mercado importador substancial (mais de 80%).

Todavia, existem outros mercados relevantes na eleição do acesso preferencial cujos interesses são comuns, mas de interesses diferenciados e certamente não prioritários para todos (CPE entre 1 e 3). Os mercados de produtos de gorduras animais ou vegetais (cap. 15) e de plásticos e suas obras (cap. 39) são exemplos dessa situação. Contudo, a proteção tarifária média dedicada a esses mercados por Israel já é bem reduzida – inferior a 4% –, e eles contam com forte concorrência da União Européia, que detém margens significativas da oferta externa total (acima de 30% para o primeiro e 50% para o segundo).

De fato, o Mercosul não possui posição majoritária em qualquer mercado, excetuando-se o de carnes e miudezas (cap. 2), como já comentado. Somente em 13 mercados, a posição dos Estados Unidos ou da União Européia não figura com principal ofertante. São mercados, em sua maioria, de oferta internacional desconcentrada e, portanto, nenhum país exerce posição realmente majoritária, muito menos o Mercosul.

Entre os 97 grupos de produtos, a União Européia apresenta-se em 53 como o principal competidor, e, nos outros mercados, os competidores internacionais exercem posições majoritárias com participações acima de 20%. Em termos competitivos, esses resultados indicam que as margens preferenciais de acesso a mercados ofertadas pelo Estado de Israel devem ser negociadas pelo Mercosul de modo que seu alcance signifique um novo ordenamento competitivo nos mercados-alvo favorável às exportações do Mercosul, sob pena de não se estabelecer um relacionamento comercial propício à formação de um livre comércio pleno entre ambos.

São 53 mercados em que as exportações do Mercosul são inferiores a 0,5% e, portanto, a princípio, com pouco interesse por parte do Mercosul no acesso preferencial. A tarifa média aplicada para esses mercados foi de 6,3%, com um valor máximo de 12,4%. Apesar de não estarem calculados os efeitos nas exportações por conta

de reduções tarifárias, é seguro afirmar que os esquemas de margens preferenciais para alguns deles, como móveis (tarifa de 12,4%) e vestuário (tarifa de 12%), poderiam significar maiores participações das exportações do Mercosul, desde que apoiadas por mecanismos governamentais de desempenho exportador em países distantes.

Indicações preliminares contempladas pelos jornais regionais de Israel sobre o Acordo-Quadro do Mercosul com o Estado de Israel sugerem que, durante os primeiros quatro anos, os direitos aduaneiros sobre as exportações de Israel para os países membros do Mercosul sejam 40% menor, devendo as mesmas serem zeradas em até dez anos. Sendo que Israel aplica para o Mercosul isenção tarifária para 86% das suas exportações ao passo que 36% das exportações de Israel para o Mercosul gozam algum tipo de benefício.

Essas negociações, no entanto, estão fortemente comprometidas por condicionantes geopolíticos. Por um lado, Israel não concorda com a possibilidade do Mercosul estabelecer com a Venezuela um acordo de livre comércio, ao mesmo tempo em que entabula negociações de livre comércio com ele. Por outro, o setor empresarial brasileiro, por meio da Confederação Nacional da Indústria (CNI), demonstra certo ressentimento no encaminhamento do Acordo-Quadro com Israel, tendo em vista a política israelense aplicada aos países vizinhos, que retrataria uma franca violação da Lei Internacional e dos Direitos Humanos.¹⁵

TABELA 8

Graus de conflito no Mercosul para a negociação com Israel

Baixo conflito (CPE > 0,3)											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
2	Carnes e miudezas	0.63	34,4	139.014	26,51	24,08	299.478	57,10	58,10	UE	11,5
12	Frutos oleaginosos	0.95	2,8	70.426	9,17	12,20	63.870	8,32	12,39	EUA	25,3
17	Prod. de confeitaria	0.97	1,0	3.368	0,57	0,58	3.144	0,53	0,61	UE	90,6
20	Preparações de hortícolas	0.81	13,6	36.234	9,06	6,28	24.829	6,21	4,82	UE	22,6
23	Alimentos para animais	0.87	0,5	7.560	2,04	1,31	5.771	1,55	1,12	UE	46,1
40	Borracha e suas obras	0.39	4,5	3.564	0,46	0,62	14.897	1,90	2,89	UE	35,0
41	Peles exceto a peleteria	0.39	0,0	975	1,83	0,17	4.025	7,56	0,78	UE	51,9
44	Madeira, carvão vegetal	0.46	3,9	28.822	2,76	4,99	8.595	0,82	1,67	UE	49,0
47	Pastas de madeira	0.31	0,0	6.433	2,41	1,11	1.190	0,45	0,23	UE	46,6
71	Pérolas naturais ou pedras preciosas	0.52	2,1	22.457	0,08	3,89	7.963	0,03	1,54	UE	43,5
Alguns conflitos (0,1 < CPE < 0,3)											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do destino
9	Café, chá mate	0.17	8,2	5.839	3,41	1,01	546	0,32	0,11	UE	32,8
13	Gomas resinas	0.16	5,1	8.649	13,50	1,50	732	1,14	0,14	UE	49,3
15	Gord. animais ou veg.	0.22	4,0	3.311	1,52	0,57	26.285	12,04	5,10	UE	32,4
18	Cacau e preparações	0.23	0,4	522	0,22	0,09	4.102	1,76	0,80	UE	55,4
39	Plásticos e suas obras	0.29	3,8	23.266	0,50	4,03	3.942	0,09	0,76	UE	51,6
70	Vidro e suas obras	0.16	6,0	2.860	0,60	0,50	242	0,05	0,05	UE	48,3
85	Máq. aparelhos e materiais elétricos	0.20	3,4	6.651	0,04	1,15	734	0,00	0,14	UE	38,8
90	Aparelhos eletrônicos	0.19	2,5	3.294	0,07	0,57	343	0,01	0,07	UE	44,4
Alto conflito (CPE < 0,1)											
Maior interesse brasileiro											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do destino
29	Prod. químicos orgânicos	0.08	0,3	51.014	1,41	8,84	2049	0,06	0,40	UE	44,9
55	Fibras sint. ou artif. descont. Calçados e artefatos semelhantes	—	7,0	7.208	1,63	1,25	—	0,00	0,00	UE	40,9
64	Obras de ferro fundido	0.01	9,6	19.045	2,72	3,30	81	0,01	0,02	China	35,1
73	ferro ou aço	0.02	6,3	5.475	0,34	0,95	57	0,00	0,01	UE	39,9
74	Cobre e suas obras	—	3,2	52.493	7,79	9,09	—	0,00	0,00	Demais	45,9
76	Alumínio e suas obras	0.01	3,5	11.596	1,12	2,01	47	0,00	0,01	UE	38,7
79	Zinco e suas obras	—	0,0	2.922	3,68	0,51	—	0,00	0,00	UE	73,3
84	Máquinas e aparelhos mecânicos	0.07	4,0	22.340	0,17	3,87	756	0,01	0,15	UE	49,3

(continua)

15. Texto de petição da CNI endereçado ao Presidente da República do Brasil em setembro de 2006.

(continuação)

Maior interesse Mercosul											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do destino
3	Peixes e crustáceos	0.06	4,5	993	0,30	0,17	33336	10,12	6,47	Demais	58,2
Sem interesse para ambos											
HS2	Denominação	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do destino
5	Outros prod. de origem animal	0.05	2,3	151	1,28	0,03	4	0,03	0,00	UE	60,8
6	Prod. de floricultura	—	13,9	13	0,04	0,00	—	0,00	0,00	UE	88,5
8	Frutas	—	21,7	1.077	0,33	0,19	—	0,00	0,00	Demais	46,1
11	Indústria de moagem	0.78	4,9	80	0,06	0,01	125	0,10	0,02	UE	64,8
14	Mat. de trançaria	—	0,8	554	2,41	0,10	—	0,00	0,00	Demais	55,1
16	Preparações de carnes	0.36	9,7	2.359	1,86	0,41	510	0,40	0,10	Demais	72,6
19	Prod. de pastelaria	0.32	5,5	365	0,12	0,06	1893	0,61	0,37	UE	67,6
21	Preparações alimentícias	0.19	8,3	2.701	0,42	0,47	291	0,05	0,06	UE	56,8
22	Bebidas	0.28	7,9	285	0,09	0,05	1753	0,55	0,34	UE	71,9
24	Fumo manufaturados	0.50	4,0	807	0,22	0,14	268	0,07	0,05	UE	47,9
25	Sal, cal e cimento	—	0,2	31	0,01	0,01	—	0,00	0,00	Demais	56,6
27	Combustíveis minerais	—	1,2	347	0,00	0,06	—	0,00	0,00	Demais	88,9
28	Prod. químicos inorgânicos	0.53	0,3	832	0,12	0,14	300	0,04	0,06	UE	38,1
30	Produtos farmacêuticos	0.21	7,5	196	0,01	0,03	23	0,00	0,00	UE	60,2
31	Aduos ou fertilizantes	—	6,1	2	0,00	0,00	—	0,00	0,00	Demais	53,1
32	Extratos tanantes e tintoriais	0.11	1,4	921	0,14	0,16	52	0,01	0,01	UE	71,5
33	Óleos essenciais e resinóides	0.97	9,1	404	0,06	0,07	426	0,06	0,08	UE	63,5
34	Sabões velas e semelhantes	0.68	8,0	166	0,03	0,03	85	0,02	0,02	UE	57,8
35	Mat. albuminóides	0.24	6,0	1.498	0,61	0,26	207	0,08	0,04	UE	71,9
37	Prod. p/ fotografia e cinematografia	0.60	0,3	14	0,00	0,00	33	0,01	0,01	UE	58,5
38	Prod. das indústrias químicas	0.25	2,2	1.010	0,07	0,17	144	0,01	0,03	UE	55,1
42	Obras de couro	0.93	10,0	122	0,06	0,02	140	0,07	0,03	China	45,9
43	Peleteria e suas obras	—	2,3	6	0,18	0,00	—	0,00	0,00	UE	55,1
46	Obras de espartaria	—	12,0	4	0,02	0,00	—	0,00	0,00	China	70,1
48	Papel e cartão	0.06	4,5	2.135	0,12	0,37	61	0,00	0,01	UE	63,6
49	Prod. das ind. gráficas	0.58	2,2	179	0,10	0,03	74	0,04	0,01	UE	49,9
50	Seda	—	0,0	4	0,04	0,00	—	0,00	0,00	UE	68,1
52	Algodão	—	5,9	45	0,01	0,01	—	0,00	0,00	Índia	28,8
53	Outras fibras têxteis veg.	—	0,0	36	0,30	0,01	—	0,00	0,00	China	30,2
54	Filamentos sint. ou artif.	—	1,5	506	0,12	0,09	—	0,00	0,00	UE	55,1
56	Artigos de cordoaria	0.01	7,2	148	0,05	0,03	1	0,00	0,00	UE	36,8
57	Tapetes e outros revest.	0.11	12,0	33	0,04	0,01	2	0,00	0,00	UE	48,9
58	Tapetes de mat. têxteis	—	6,5	12	0,01	0,00	—	0,00	0,00	Demais	51,4
60	Tecido de malha	0.13	11,9	530	0,28	0,09	36	0,02	0,01	Demais	65,3
61	Vestuário e aces. malha	0.07	11,6	1.104	0,13	0,19	39	0,00	0,01	China	51,4
62	Vestuário e aces. exc. de malha	0.14	12,0	1.926	0,17	0,33	150	0,01	0,03	China	35,4
63	Outros artef. têxteis confec.	0.36	10,7	113	0,04	0,02	25	0,01	0,00	China	40,9
65	Chapéus e artefatos semelhantes	0.82	1,5	7	0,0	0,00	10	0,02	0,00	China	42,1
67	Penas e penugem preparadas e obras	0.22	3,8	1	0,00	0,00	8	0,03	0,00	China	39,3
68	Obras de pedras	0.28	5,1	850	0,27	0,15	139	0,04	0,03	UE	44,9
69	Prod. cerâmicos	0.22	5,3	860	0,15	0,15	104	0,02	0,02	UE	48,9
72	Ferro fundido, ferro e aço	—	0,2	2.376	0,09	0,41	—	0,00	0,00	Demais	59,8
75	Níquel e suas obras	—	0,0	34	0,03	0,01	—	0,00	0,00	EUA	79,8
82	Ferramentas e artefatos de cutelaria	0.31	9,1	77	0,02	0,01	14	0,00	0,00	UE	46,4
83	Obras diversas de metais comuns	0.03	8,7	1.163	0,32	0,20	18	0,00	0,00	UE	51,3
86	Veículos e material para vias férreas	—	0,0	15	0,00	0,00	—	0,00	0,00	UE	93,0

Fonte: Wits, 2007.

Elaboração dos autores.

4 ACORDO UNIÃO EUROPEIA-MERCOSUL

4.1 INTRODUÇÃO

Nos anos de 1990 foram produzidos vários estudos que mensuraram os efeitos que um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a União Européia poderia resultar nas economias dos países signatários, com especial atenção para o caso brasileiro. Havia na época um intenso debate em quase todos os países da América Latina sobre as opções de integração comercial entre países por causa da possibilidade de concretizar-se o projeto da

Área de Livre Comércio das Américas (Alca), em contraposição à adesão dos países do Cone Sul com a União Européia. Atualmente, o cenário internacional é bem diferente do daquela época, e o Brasil apresenta-se como um forte competidor internacional em produtos intensivos em recursos naturais e mão-de-obra, mantendo sua trajetória ascendente de exportador de produtos industriais tradicionais.

Este capítulo apresenta uma avaliação das relações comerciais entre a União Européia e o Mercosul, com destaque para o caso brasileiro. O interesse principal consiste em avaliar os possíveis ganhos que o Brasil poderia usufruir com a reabilitação do acordo Mercosul-União Européia. Trata-se, portanto, de uma investigação necessária, já que seus resultados podem contribuir com os estudos efetuados anteriormente em contexto diverso do atual.

Outras razões podem ser apontadas para conduzir essa investigação. Uma delas é que as exportações brasileiras mostram expressivo crescimento, com uma taxa anual de 15% no período 2001-2006. Em segundo lugar, negociações comerciais entre o Mercosul e a União Européia deixaram de ser acompanhadas com o mesmo nível de interesse verificado nos anos de 1990.¹⁶ Assim, mudanças nas condições e circunstâncias do padrão de comércio internacional ocorridas nos anos recentes podem sugerir um novo desenho de formulação política externa para o Mercosul e em especial para o Brasil.

A primeira seção contém uma avaliação das posições competitivas nos mercados da União Européia, a exemplo do que foi feito no capítulo anterior para os (ou grupos de) países com os quais o Mercosul vem entabulando negociações com vistas à formação de uma área de livre comércio.

A segunda seção deste capítulo apresenta aspectos relacionados aos efeitos que podem resultar de um Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e a União Européia com enfoque centrado no caso brasileiro.

4.2 RELEVÂNCIA DOS MERCADOS DA UNIÃO EUROPÉIA PARA NEGOCIAÇÕES NO ÂMBITO DO MERCOSUL

A União Européia tem experimentado um crescimento de seu comércio exterior em linha com o crescimento do comércio mundial: ritmo de 8-10% a.a. Ela é responsável por 13% do comércio mundial e é um dos mais importantes parceiros comerciais do Mercosul, juntamente com o Nafta e os demais países da América Latina. As exportações da União Européia para o Mercosul cresceram a um ritmo de 9% a.a. durante os anos 2000 e as compras da União Européia do Mercosul a um ritmo de 7% a.a. Praticamente, o Brasil é responsável por esses resultados, pois participa em mais de 70% da pauta comercial do Mercosul com a União Européia. De fato, a União Européia participa com cerca de 20% no total dos fluxos de importação e

16. A falta de interesse nos estudos econômicos relacionados ao Acordo Mercosul-União Européia deveu-se, provavelmente, não somente aos problemas de ajustamento macroeconômico pelos quais passava o Brasil e a Argentina, mas, principalmente, em função das dificuldades políticas advindas do fato de ser constituída com harmonia a União Européia. Nos anos 1990, a queda da comissão acusada de práticas de corrupção, as dificuldades de alinhamento de políticas, as disputas sobre o controle de comissões econômicas, como a da agricultura dominada pela França e a posição inglesa com respeito à adesão ao Euro são eventos que traduzem a complexidade no alinhamento entre os membros integrantes da União Européia.

exportação brasileira atualmente. No início dos anos 2000, essa participação era um pouco maior, girava em torno de 26%. As participações dos fluxos comerciais com os demais países do Mercosul são inferiores, atualmente, giram em torno de 15%, e, no início da década, situavam-se por volta de 18%.

Esses resultados estão longe de sugerir que a União Européia esteja se transformando em um parceiro comercial menos importante e mostram a agressividade das exportações chinesas para o Mercosul, que cresceram 20% a.a. no período 2004-2006. O crescimento das exportações da União Européia para o Brasil é idêntico ao ritmo de outros importantes parceiros comerciais, como os Estados Unidos (8% a.a.) e o Japão (5% a.a.).

A tabela a seguir providencia as participações das exportações do Brasil, dos demais países do Mercosul e do principal país competidor nos mercados importadores da União Européia, associando essas informações ao cálculo do índice de Convergência de Política Externa (CPE) e o de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR).¹⁷ O primeiro índice identifica as posições de interesse dos países do Mercosul nos mercados importadores da União Européia, conforme descrito na seção 2.1. O índice de Vantagens Comparativas Reveladas tem a propriedade de mensurar o grau de competitividade estática dos (grupo de) produtos exportados em relação às respectivas exportações dos demais competidores internacionais: quando superior, a unidade revela a existência de vantagens comparativas no mercado-alvo e, quando inferior, a unidade indica que o (grupo de) produto não possui vantagem comparativa.

Assim, essa tabela não difere muito das aplicadas para os outros países neste estudo. Ela contém: *i*) o conjunto de mercados interessantes ao Mercosul nos quais as negociações tenderiam a ser compartilhadas, ou seja, mercados que apresentam “baixo grau de conflito”; *ii*) outro conjunto de mercados cuja característica é a de que o acesso preferencial não é igualmente desejado por todos os países do Mercosul – existiria “algum grau de conflito” na negociação; e *iii*) outro conjunto que engloba os mercados cujo interesse no acesso preferencial se aproxima da unidade (interesse por um grupo restrito de países signatários do Acordo Mercosul) – esses mercados são denominados de “alto grau de conflito” – e adicionalmente são contemplados com mercados desinteressantes aqueles da União Européia nos quais as exportações do Mercosul representaram menos de 0,02% de suas respectivas importações.

A União Européia mantém um relacionamento entre seus pares bastante forte. Em quase todos os mercados, o principal competidor é um país que pertence à União Européia, com participações bastante elevadas (máximo de 91% e mínimo de 29%). Esse resultado já era esperado. A União Européia tem um comércio internacional grandioso: aproximadamente 10 trilhões de dólares, no acumulado de 2004/2006. Ela também tem expandido seu comércio entre os países membros; cresceu 39% no último triênio em relação ao triênio anterior (2001/2003). Seu comércio com os países de fora da União Européia também apresentou crescimento substancial no último triênio; sua importação cresceu 53% e suas exportações 46%, em comparação com o triênio anterior. As tendências de comércio internacional do Mercosul não são muito diferentes da União Européia, embora com valores substancialmente menores, como se relatou anteriormente.

17. A descrição do cálculo das vantagens comparativas reveladas encontra-se na seção 4.3.5, adiante.

No ano de 2004, as tentativas de reabilitação do acordo entre a União Européia e o Mercosul foram incentivadas, e a União Européia apresentou uma lista de mercados com margens de preferências tarifárias que chegariam a 100% para a totalidade dos produtos em dez anos. Inicialmente, o livre comércio entre ambos os blocos seria para os produtos onde se observa certo avanço tecnológico, como os farmacêuticos e os da área de informática e da química fina, nos quais os países do Mercosul não têm competitividade internacional declarada. Para alguns produtos agrícolas processados e os de origem animal foram oferecidas quotas tarifárias.

Vale observar que o Mercosul possui uma dimensão de comércio exterior bastante inferior à da União Européia. Suas exportações foram de 600 bilhões de dólares no acumulado dos últimos três anos (2004/2006), e suas importações, de 450 bilhões. A qualidade de menor dimensão comercial do Mercosul sugere, por inferência lógica, que os mercados eleitos como preferenciais devam conter margens de redução tarifária que forneçam, no mínimo, as mesmas condições competitivas vigentes para o principal concorrente externo, que na maioria dos mercados são os próprios países da União Européia.

Além disso, a reabilitação bem-sucedida do Acordo Mercosul-União Européia, no julgamento dos dados agregados, requer que se pondere a exposição de mercados à concorrência externa no sentido de propiciar benefícios a ambos. No caso de acesso preferencial a mercados da União Européia, deve-se observar a pequena participação das exportações do Mercosul naqueles mercados, tendo em vista a forte presença de concorrentes externos majoritários. Assim, o acesso preferencial dedicado ao Mercosul deve ser fortalecido naqueles mercados que apresentem maiores condições de se estabelecer relacionamentos duradouros entre os exportadores e os importadores dos países signatários do acordo.

Entre os mercados classificados a 2 dígitos pela SH, são 27 os grupos de produtos que contêm elevada aderência para negociação compartilhada pelo Mercosul (baixo conflito): 41% do valor exportado pelo Brasil e 83% do valor total exportado pelos demais países do Mercosul para a União Européia foram destinados a esses mercados. A maioria dessas exportações é de produtos intensivos em fatores naturais e mão-de-obra.

Em todos eles, a União Européia figurou como o principal concorrente, exceto em três: vestuário (cap. 61), peixe e crustáceos (cap. 3) e obras de couro (cap. 42), em que o principal país concorrente é a China, detendo participação no mercado de 43%. Nesses mercados, observa-se certa predominância de Vantagens Comparativas Reveladas do Brasil justamente naqueles grupos de produtos mais intensivos em recursos naturais e mão-de-obra, como o de alimentos para animais (cap. 23), cereais (cap. 10), carnes (cap. 2), produtos de origem animal (cap. 5), frutas oleaginosas (cap. 12), vestuário (cap. 61), madeira e carvão vegetal (cap. 44), fumo manufaturado (cap. 24) e frutas (cap. 8). A proteção tarifária média contra a competição externa nesses mercados foi de 7%, com valores maiores para os grupos de produtos que contam com algum processamento produtivo básico, exceto cereais e frutas, cuja incidência tarifária foi de 9% e 12% respectivamente.

Os cálculos dos índices de Convergência de Política Externa que se aproximam de zero, indicando mercados com “alto grau de conflito”, estão concentrados no interesse brasileiro. A média tarifária para esse conjunto de mercados é de 5%, ou seja, inferior às contidas nos outros conjuntos de mercados por categoria de conflito definidas pelos índices de CPE. A menor incidência tarifária nesses mercados, mais inclinados aos interesses brasileiros do que os dos demais países do Mercosul, indica que as exportações brasileiras têm significativa sensibilidade ao mecanismo de preço nos respectivos mercados. Logo, o estabelecimento de um acesso preferencial as exportações brasileiras no mesmo nível dedicado internamente aos países da União Européia certamente resultaria em forças competitivas atraentes aos exportadores brasileiros.

São treze mercados que se encontram nessa categoria de “alto conflito” com interesses convergentes ao Brasil somente. Entre eles, os mais relevantes são: pastas de madeira (cap. 47), com participação de 4% no mercado da União Européia; café, chá e mate (cap. 9), com participação de 5%; e alumínio e suas obras (cap. 76), com participação de 3,2%. Nenhum mercado da União Européia apresentou fluxos comerciais que denotassem qualquer possibilidade de interesse isolado por parte dos demais países do Mercosul.

Os mercados da União Européia que caracteristicamente representam algum grau de conflito na disputa pelo acesso preferencial no Mercosul receberam uma incidência tarifária média de 7%. Alguns dos principais mercados das exportações do Mercosul contidos nessa categoria recebem, contudo, tarifas extremamente elevadas: preparações de hortaliças (cap. 20), com uma tarifa de 20%; e preparações de carne (cap. 16), tarifa de 22,5%. Somente esses dois mercados representaram 7% das exportações totais do Mercosul destinados à União Européia. É razoável supor que margens tarifárias concedidas ao Mercosul pela União Européia a esses mercados resultariam em um maior estreitamento comercial por meio do mecanismo de preços.

São 38 os mercados da União Européia nos quais as exportações do Mercosul são praticamente ausentes. Elas representaram aproximadamente 2% do total exportado pelo Mercosul para a União Européia. Eles são também mercados de pouca expressividade na pauta de importações da União Européia. No ordenamento dos mercados da União Européia por valores importados, em 1/3 dos mercados menos importantes, 25 % dos mercados em que não figuram exportações substanciais do Mercosul estão nele contidos.

TABELA 9

Graus de conflito no Mercosul para a negociação com a União Européia

HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
44	Madeira, canção vegetal	1.26	0,31	3,9	963.553	2,79	3,55	536.329	0,5	2,04	UE	51,0
24	Fumo e manufaturados	1.18	0,31	33,7	248.916	3,60	1,50	227.135	0,7	0,86	UE	79,4
17	Prod. de confeitaria	0.14	0,31	29,8	153.752	0,61	0,18	28.571	0,1	0,11	UE	70,4
61	Vestuário e seus acessórios de malha	1.17	0,33	11,8	171.790	0,12	0,21	34.481	0,0	0,13	DEMAIS	47,1
4	Prod. de orig. animal, não esp. anter.	1.23	0,34	33,6	73.567	0,10	0,09	359.641	0,5	1,37	UE	90,1
40	Borracha e suas obras	0.72	0,35	3,7	610.901	0,56	0,73	129.399	0,1	0,49	UE	59,8
87	Veículos terrestres	0.29	0,35	7,6	2.603.589	0,24	3,12	556.098	0,1	2,11	UE	76,1
12	Frutos oleaginosos	1.96	0,37	4,9	8.060.588	27,20	9,66	1.853.074	6,3	7,03	UE	29,0
30	Prod. farmacêuticos	0.65	0,38	1,2	202.822	0,05	0,24	48.289	0,0	0,18	UE	75,1
38	Prod. das indústrias químicas	0.84	0,39	4,0	289.457	0,28	0,35	70.519	0,1	0,27	UE	72,8
43	Peleteria e suas obras	2.16	0,40	4,2	22.338	0,50	0,03	89.089	2,0	0,34	UE	48,4
82	Feramentas, artefatos de cutelaria	0.73	0,41	4,9	138.513	0,33	0,17	35.931	0,1	0,14	UE	56,0
29	Prod. químicos orgânicos	0.79	0,42	3,8	1.152.707	0,35	1,38	301.961	0,1	1,15	UE	64,8
35	Mat. albuminóides	1.32	0,45	5,8	184.390	0,96	0,22	53.835	0,3	0,20	UE	76,2
3	Peixes e crustáceos	2.02	0,48	7,4	614.453	0,90	0,74	1.948.902	2,9	7,40	Demais	41,9
41	Peles, exceto a peleteria	1.61	0,51	2,6	1.528.168	7,51	1,83	528.321	2,6	2,01	EU	46,7
42	Obras de couro	1.25	0,56	7,6	43.062	0,12	0,05	111.714	0,3	0,42	China	43,4
5	Outros prod. de origem animal	1.79	0,62	4,5	278.342	4,77	0,33	126.21	2,2	0,48	UE	44,6
2	Carnes e miudezas	1.34	0,72	28,2	3.863.301	4,87	4,63	2.184.582	2,8	8,29	UE	80,5
10	Cereais	1.15	0,78	9,2	481.876	1,58	0,58	756.799	2,5	2,87	UE	66,3
15	Gorduras animais ou vegetais	0.35	0,81	8,8	597.943	1,48	0,72	884.920	2,2	3,36	UE	61,9
23	Alimentos p/ animais	3.34	0,87	6,3	5.993.867	14,31	7,18	7.760.496	18,5	29,46	UE	49,6
22	Bebidas	0.59	0,90	29,8	308.093	0,40	0,37	378.608	0,5	1,44	UE	79,4
33	Óleos essenciais e resinóides	0.82	0,90	5,7	141.026	0,20	0,17	115.660	0,2	0,44	UE	80,2
8	Frutas	2.60	0,92	12,2	2.015.726	2,54	2,41	2.374.312	3,0	9,01	UE	42,4
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	0.41	0,93	4,8	264.780	0,16	0,32	229.595	0,1	0,87	UE	63,8
32	Extratos tanantes e tintoriais	0.44	0,97	4,4	89.799	0,15	0,11	94.565	0,2	0,36	UE	75,1
Alguns conflitos (0,1 < CPE < 0,3)												
HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
20	Preparações de hortícolas	2.23	0,11	19,9	3.032.902	6,83	3,63	176.308	0,4	0,67	UE	66,6
27	Combustíveis minerais		0,11	1,6	2.351.291	0,20	2,82	141.382	0,0	0,54	Demais	66,5
85	Máq., aparelhos e materiais elétricos	0.63	0,12	4,3	2.125.138	0,20	2,55	134.037	0,0	0,51	UE	45,3
70	Vidro e suas obras	0.69	0,12	6,6	166.850	0,34	0,20	10.837	0,0	0,04	UE	68,9
84	Máquinas e aparelhos mecânicos	0.99	0,13	3,8	5.590.714	0,42	6,70	373.936	0,0	1,42	UE	53,8
28	Prod. químicos inorgânicos	0.96	0,13	3,8	605.904	0,94	0,73	41.353	0,1	0,16	UE	58,7
51	Lã, pêlos finos ou grosseiros	0.92	0,14	3,7	33.998	0,27	0,04	458.060	3,7	1,74	UE	46,3
7	Prod. hortícolas	2.02	0,15	19,8	27.957	0,06	0,03	350.805	0,7	1,33	UE	76,3
39	Plásticos e suas obras	1.60	0,19	5,2	758.683	0,22	0,91	78.108	0,0	0,30	UE	76,1
94	Móveis	0.61	0,20	7,0	1.036.992	0,71	1,24	113.210	0,1	0,43	UE	48,7
52	Algodão	1.52	0,21	5,6	210.627	0,98	0,25	25.154	0,1	0,10	UE	45,8
26	Minérios, escórias	0.73	0,22	0,5	0.013.434	16,07	11,99	1.266.198	2,0	4,81	Demais	29,8

(continua)

(continuação)

HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
90	Aparelhos eletrônicos	1.33	0,23	3,3	370.963	0,13	0,44	47.176	0,0	0,18	UE	47,7
68	Obras de pedras	1.16	0,23	5,0	335.689	1,17	0,40	42.988	0,1	0,16	UE	67,0
83	Obras diversas de metais comuns	0.57	0,23	4,7	63.725	0,16	0,08	8.226	0,0	0,03	UE	64,9
72	Ferro fundido, ferro e aço	0.53	0,23	3,7	3.635.920	1,16	4,36	477.127	0,2	1,81	UE	69,9
16	Preparações de carnes	0.65	0,26	22,5	1.767.946	5,47	2,12	266.491	0,8	1,01	UE	59,6
Alto Conflito (CPE < 0,1)												
Maior interesse brasileiro												
HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
47	Pastas de madeira	1.55	0,06	0,6	3.393.972	10,48	4,07	104.371	0,3	0,40	UE	51,7
9	Café, chá, mate	2.39	0,02	7,4	4.241.654	19,25	5,08	39.131	0,2	0,15	Demais	36,2
76	Alumínio e suas obras	0.78	0,02	4,8	2.726.365	2,29	3,27	33.446	0,0	0,13	UE	58,7
48	Papel e cartão	1.15	0,06	4,9	872.769	0,50	1,05	27.943	0,0	0,11	UE	82,4
88	Aeronaves e aparelhos espaciais	2.02	0,04	3,7	1.108.777	0,88	1,33	22.998	0,0	0,09	UE	52,0
25	Sal, cal e cimento	0.83	0,03	1,4	1.143.398	3,60	1,37	16.991	0,1	0,06	UE	53,9
64	Calçados e artefatos semelhantes	0.64	0,02	9,2	1.384.771	1,66	1,66	15.633	0,0	0,06	UE	40,8
74	Cobre e suas obras	0.65	0,09	3,4	291.059	0,34	0,35	12.930	0,0	0,05	UE	54,9
Maior interesse Mercosul												
HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
69	Produtos cerâmicos	1.83	0,09	6,1	160.890	0,52	0,19	7.438	0,0	0,03	UE	64,3
71	Pérolas naturais ou pedras preciosas	1.06	0,06	2,3	374.503	0,26	0,45	11.463	0,0	0,04	Demais	43,7
63	Outros artefatos têxteis confeccionados	0.95	0,06	9,5	171.959	0,54	0,21	5.219	0,0	0,02	Demais	40,0
21	Preparações alimentícias	0.35	0,03	14,7	231.438	0,66	0,28	3.871	0,0	0,01	UE	83,5
75	Níquel e suas obras	0.39	0,01	1,7	307.116	1,11	0,37	848	0,0	0,00	Demais	56,3
Sem interesse para ambos												
HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
62	Vestuário e seus acessórios, exceto malha	0.18	0,32	11,9	101.660	0,06	0,12	19.014	0,0	0,07	Demais	45,6
92	Instrumentos musicais e acessórios	0.84	0,33	4,2	6.571	0,13	0,01	1.289	0,0	0,00	Demais	36,0
78	Chumbo e suas obras	1.24	0,34	2,9	241	0,01	0,00	49	0,0	0,00	UE	49,9
57	Tapetes e outros revest.	1.25	0,34	8,5	12.412	0,09	0,01	2.577	0,0	0,01	UE	66,9
91	Relógios e acessórios	1.83	0,35	5,5	2.321	0,01	0,00	500	0,0	0,00	Demais	62,1
31	Aduos ou fertilizantes	0.42	0,37	3,2	3.456	0,02	0,00	777	0,0	0,00	Demais	56,5
55	Fibras sint. ou artificiais, descontínuas	0.25	0,39	5,9	12.962	0,06	0,02	3.112	0,0	0,01	UE	60,0
46	Obras de espartaria	0.16	0,41	6,1	601	0,03	0,00	153	0,0	0,00	China	59,6
67	Penas e penugem preparadas e obras	0.23	0,42	6,4	170	0,01	0,00	46	0,0	0,00	China	61,7
45	Cortiça e suas obras	0.42	0,43	2,9	854	0,03	0,00	3.110	0,1	0,01	UE	91,4
1	Animais vivos	0.47	0,45	14,2	5.738	0,03	0,01	19.766	0,1	0,08	UE	82,9
34	Sabões, velas e semelhantes	0.41	0,46	4,7	26.208	0,07	0,03	7.907	0,0	0,03	UE	80,9
50	Seda	2.79	0,48	2,9	13.899	0,63	0,02	4.346	0,2	0,02	UE	37,2
49	Produtos das ind. gráficas	0.26	0,50	2,5	59.829	0,15	0,07	20.000	0,1	0,08	UE	69,1
65	Chapéus e artefatos semelhantes	0.30	0,69	7,1	2.306	0,05	0,00	1.221	0,0	0,00	China	42,3

(continua)

(continuação)

HS2	Denominação	VCR 2002/2005	CEP	% média de tarifas	Exp. BR	% no total do cap. do destino	% nas exp. BR	Exp. Mercosul	% no total do cap. do destino	% nas exp. Mercosul	Principal competidor	% no total do cap. do país de destino
14	Mat. de trança	0,86	0,79	3,4	2.305	0,40	0,00	1.509	0,3	0,01	Demais	33,2
11	Indústria de moagem	1,35	0,80	22,4	7.217	0,11	0,01	10.791	0,2	0,04	UE	94,0
66	Guarda-chuvas e suas partes	1,03	0,86	7,1	79	0,00	0,00	104	0,0	0,00	China	65,6
37	Prod. para fotografia e cinematografia	0,97	0,89	4,0	12.499	0,06	0,01	9.967	0,0	0,04	UE	70,9
58	Tapetes de mat. têxteis	1,36	0,90	7,9	3.037	0,05	0,00	2.464	0,0	0,01	UE	57,0
95	Brinquedos	0,03	0,90	5,9	17.706	0,03	0,02	14.396	0,0	0,05	China	43,7
19	Prod. de pastelaria	0,20	0,91	21,4	8.467	0,02	0,01	7.035	0,0	0,03	UE	91,7
97	Objetos de arte, de col. e antiguidades	1,20	0,93	1,1	34.125	0,26	0,04	29.512	0,2	0,11	USA	44,9
89	Embarcações e estruturas flutuantes	1,76	0,92	4,5	14.831	0,03	0,02	17.559	0,0	0,07	Demais	67,1
56	Artigos de cordoaria	0,45	0,12	5,3	14.779	0,10	0,02	933	0,0	0,00	UE	73,1
86	Veículos e material para vias férreas	0,45	0,12	5,5	7.859	0,04	0,01	509	0,0	0,00	UE	70,9
96	Obras diversas	0,32	0,16	5,5	39.383	0,22	0,05	3.332	0,0	0,01	UE	51,3
18	Cacau e preparações	0,63	0,16	11,1	113.716	0,36	0,14	10.196	0,0	0,04	UE	65,5
6	Prod. de floricultura	1,61	0,17	11,2	63.571	0,25	0,08	5.780	0,0	0,02	UE	81,1
60	Tecido de malha	0,75	0,25	8,7	4.977	0,07	0,01	709	0,0	0,00	UE	64,7
54	Filamentos sint. ou artif.	0,63	0,25	5,5	25.620	0,10	0,03	3.701	0,0	0,01	UE	62,9
79	Zinco e suas obras	0,81	0,08	2,7	81.374	0,74	0,10	3.426	0,0	0,01	UE	71,0
13	Gomas, resinas	0,56	0,06	10,5	39.920	1,06	0,05	1.149	0,0	0,00	UE	54,3
81	Outros metais comuns	0,21	0,08	1,7	25.978	0,22	0,03	1.071	0,0	0,00	UE	39,2
93	Armas, munições e acessórios	0,29	0,09	6,7	19.809	0,58	0,02	929	0,0	0,00	UE	64,1
59	Tecidos especiais	0,54	0,10	5,3	8.588	0,07	0,01	459	0,0	0,00	UE	72,7
53	Outras fibras têxteis veg.	0,16	0,01	4,8	23.553	0,69	0,03	178	0,0	0,00	UE	52,5
80	Estanho e suas obras	0,45	0,01	1,8	28.924	1,38	0,03	173	0,0	0,00	Demais	36,2
36	Pólvoras e explosivos	1,79	0,01	6,7	2.950	0,15	0,00	8	0,0	0,00	UE	40,9

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

4.3 UNIÃO EUROPÉIA E O CASO BRASILEIRO

O enfoque utilizado nesta seção resulta das teorias de comércio que foram ampliadas recentemente para incluir três grandes fatos estilizados. O primeiro compreende o aumento da relação comércio internacional e renda mundial. O segundo é que o comércio tornou-se mais concentrado entre os países industrializados por meio de relações intra-industriais, tanto entre os países desenvolvidos e como os em desenvolvimento. No Brasil, por exemplo, uma grande parte do comércio com os Estados Unidos é de bens manufaturados, sendo 20% dos fluxos comerciais concentrados em máquinas e aparelhos mecânicos. Entretanto, é razoável supor que ainda persiste um percentual significativo de comércio baseado na estrutura das vantagens comparativas.

Finalmente, a literatura recente também tem incorporado a transferência de tecnologia como fator explicativo do comércio internacional. Transferência de tecnologia por meio do comércio internacional é normalmente analisada como sendo realizada pela tecnologia embutida nos produtos transacionados. Dessa forma, os países em desenvolvimento tendem a incorporar os avanços tecnológicos ao

importar produtos mais intensivos em tecnologia, e a difusão do conhecimento técnico em países menos desenvolvidos ocorre geralmente por mecanismos informais do aprender fazendo (*learning by doing*).¹⁸

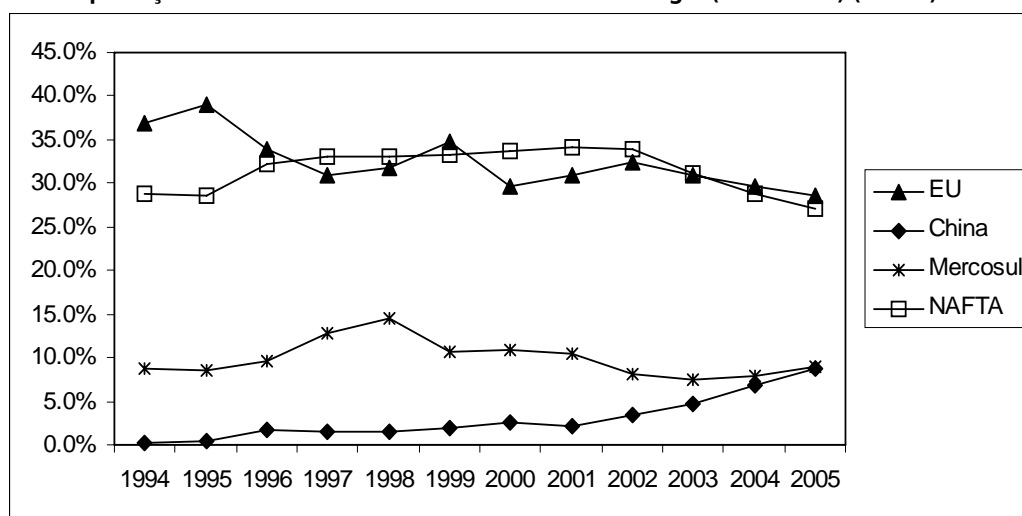
4.3.1 Aspectos tecnológicos

As duas figuras a seguir foram construídas com o propósito de observar o tipo de importações que o Brasil tem contado no seu mercado nacional, em termos de tecnologia embutida nos produtos de seus principais parceiros comerciais. Os bens foram decompostos pelo seu conteúdo tecnológico, a partir da sugestão da OCDE, em categorias de bens de alta, baixa, média alta e média baixa densidades tecnológicas.¹⁹

Elas demonstram a relevância das exportações da União Européia de alta e média alta tecnologia para o mercado brasileiro e de como elas têm uma participação superior em relação aos principais concorrentes externos. Sob o manto das negociações internacionais formadoras dos acordos comerciais bilaterais, em que predominam as questões de acesso aos mercados, a inclusão da tipificação dos conteúdos tecnológicos dos produtos importados significa estender os benefícios do livre comércio causado por fatores tecnológicos para perpetuarem-se no mercado doméstico. Os resultados dessas figuras demonstram a relevância das exportações da União Européia de alta e média alta tecnologia para o mercado brasileiro, e como elas têm uma participação superior em relação aos principais concorrentes externos.

FIGURA 2

Importações brasileiras de média e média alta tecnologia (1994-2005) (% a.a.)



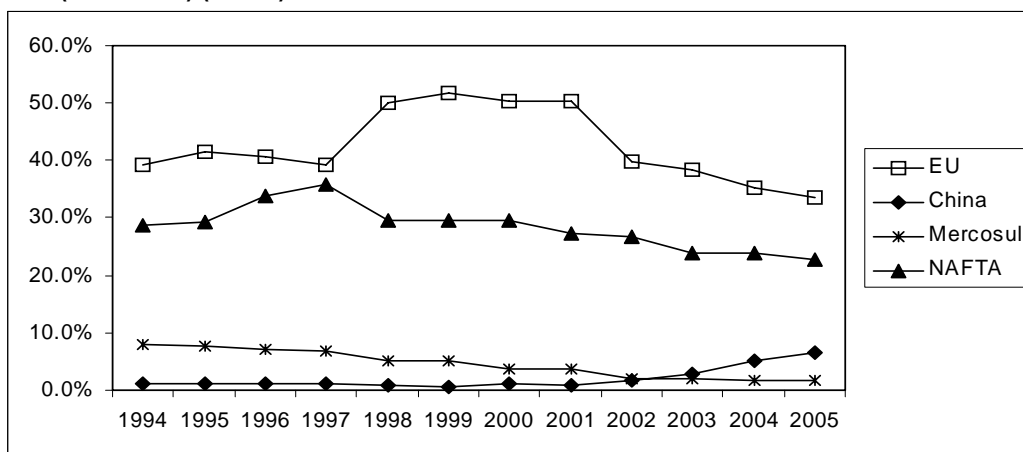
Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

18. Ver Tigre, 2006.

19. Vale ressaltar que essa linha de investigação foi inicialmente formulada por Kelly (1977) e incorporada aos estudos da OCDE. Ele sugeriu uma taxionomia para a indústria de transformação composta de setores com pequena, média e alta intensidade tecnológica. Essa sugestão foi amplamente utilizada e aprofundada, principalmente na avaliação da relação entre o desempenho do comércio exterior e o desenvolvimento tecnológico.

FIGURA 3

Participação na pauta de importação brasileira de produtos de alta tecnologia (1994-2005) (% a.a.)

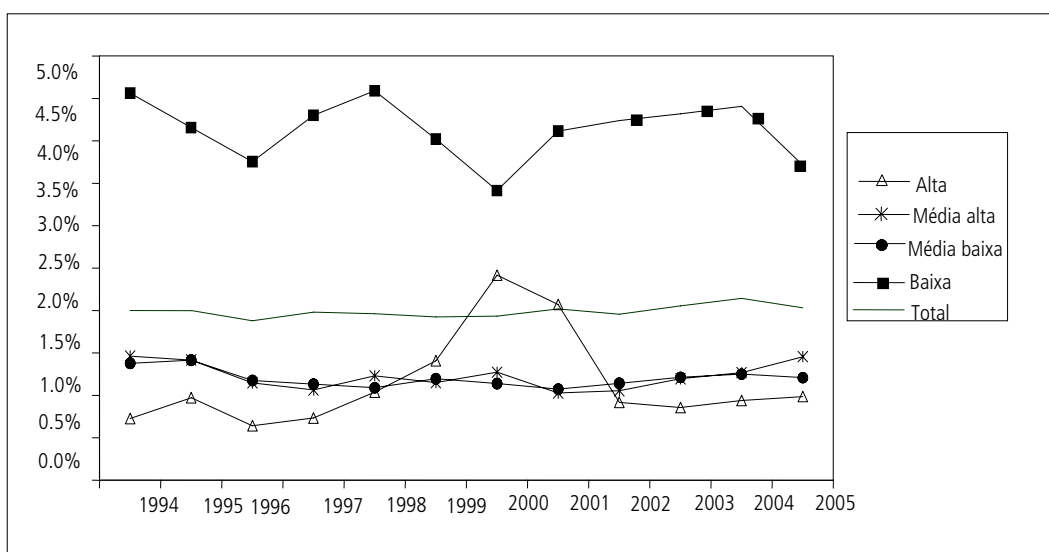


Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

Embora as exportações da União Européia para o Brasil estejam concentradas em média e alta tecnologia, o inverso para o caso brasileiro não é verdade. Exportações brasileiras para a União Européia são em grande parte concentradas em produtos de baixa tecnologia, como pode ser observado na figura 4.

FIGURA 4

Participação das exportações brasileiras por conteúdo tecnológico no mercado da União Européia (1994-2005)



Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

Duas outras principais observações podem ser obtidas a partir dos dados construídos. Primeiro, a participação das exportações no mercado da União Européia é constante ao longo do tempo, representando cerca de 2% das importações da União Européia. Esse resultado demonstra que os componentes de demanda da União Européia são mais relevantes do que os relativos à oferta brasileira, que nos últimos anos ganhou parcelas de mercado de competidores externos em outros

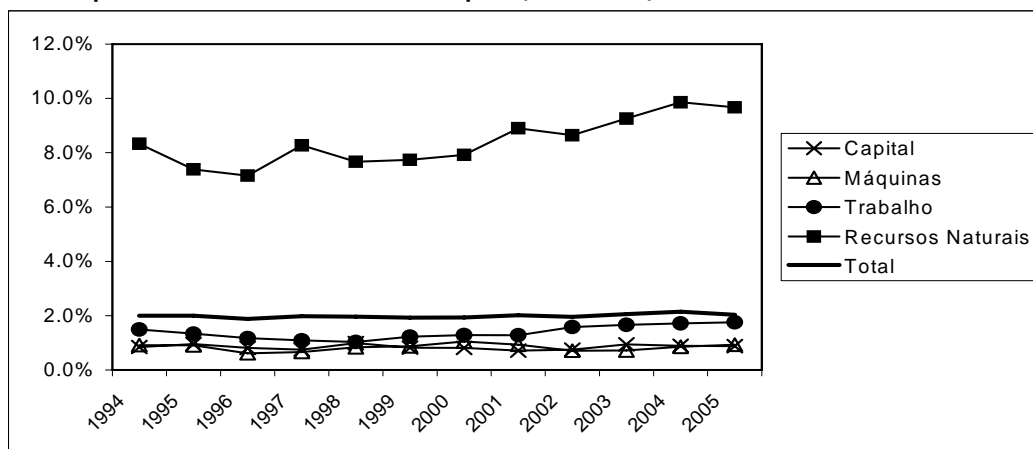
mercados. É pouco provável que um maior acesso dedicado aos produtos já consolidados no mercado da União Européia possa deslocar competidores internacionais por meio de acordos de livre comércio, ou que esses produtos tenham suficiente elasticidade preço para ampliar os respectivos mercados da União Européia.

O segundo ponto é que as exportações brasileiras estão concentradas em produtos de baixa tecnologia. O Brasil tem uma participação média de 4% na importação da União Européia no grupo das importações com baixa tecnologia e 1,3% no grupo de produtos com alta tecnologia. Esse padrão de comércio conforma-se às expectativas postas pelos modelos tradicionais de comércio internacional, assentados pelas diferenças entre as dotações relativas de fatores produtivos que os países possuem. Isso pode ser observado claramente na figura 5 que apresenta as exportações brasileiras para a União Européia decomposta pela intensidade dos fatores de produção.

Os resultados contemplados na figura 5 em verdade respaldam as argumentações de que as trocas internacionais entre Norte-Sul estão baseadas em vantagens comparativas; por um lado, os países menos desenvolvidos têm vantagens naqueles produtos associados aos primeiros estágios de produção e, portanto, intensivos em mão-de-obra e recursos naturais. Os países desenvolvidos, por outro lado, produzem mercadorias com alto valor adicionado. Embora a porcentagem de exportações brasileiras no mercado europeu seja constante, a parcela dos produtos intensivos em recursos naturais vem aumentando, chegando a quase 10% no ano de 2005.

FIGURA 5

Participação das exportações do Brasil por densidade dos fatores de produção nos respectivos mercados da União Européia (1994-2005)



Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

O Brasil é, de fato, um importante exportador de bens intensivos em recursos naturais por vocação. Assim, a adoção de determinadas posições negociadoras para reabilitação do acordo Mercosul-União Européia deve ser ponderada pelos fatos de que: *i*) o Brasil não é o mais importante parceiro comercial europeu; *ii*) há pouca flexibilidade da pauta de importação da União Européia para com as exportações brasileiras; e *iii*) a estrutura das exportações brasileiras para os demais países está se diversificando e desconcentrando com relação aos produtos primários. Desse modo, as negociações reabilitadoras do Acordo União Européia-Mercosul poderiam ser estendidas para incluir acesso preferencial a novos produtos brasileiros (com competitividade em mercados semelhantes) naquele mercado.

4.3.2 Relações intra-industriais

O intercâmbio do tipo intra-indústria mensura a complementaridade produtiva existente entre os mesmos setores produtivos localizados em ambos os países. O reconhecimento do grau desse tipo de comércio pode contribuir para definir a posição brasileira com respeito aos benefícios que um acordo de livre comércio entre Mercosul e União Européia poderia ter para o Brasil.

O índice de comércio intra-indústria foi construído como segue (GRUBEL; LLOYD, 1975):

$$MIIT_{ijt} = 1 - \frac{|\Delta_t X_{ijt} - \Delta_t M_{ijt}|}{|\Delta_t X_{ijt}| + |\Delta_t M_{ijt}|}$$

Onde:

$\Delta_t X_{ijt} = X_{ijt, f} - X_{ijt}$; $\Delta_t M_{ijt} = M_{ijt, f} - M_{ijt}$; e X_{ijt} e M_{ijt} são respectivamente as exportações e as importações do produto i do país j no início do período t . E $X_{ijt, f}$ e $M_{ijt, f}$ são respectivamente exportação e importação no período f .

Os cálculos dos índices de intercâmbio intra-indústria para a União Européia-Brasil envolveram 5.200 produtos classificados pelo SH (6 dígitos) e calculados para 1.200 classificações a 4 dígitos, nas quais eles estavam inseridos. Os resultados são apresentados pelos 21 capítulos classificados a 2 dígitos pela SH e representam médias simples dos produtos classificados a 4 dígitos. O índice de intercâmbio intra-indústria varia no intervalo entre 0-1. Valores próximos de zero indicam a existência de pouco comércio do tipo intra-indústria enquanto valores próximos à unidade sugerem forte intercâmbio intra-indústria.

4.3.2.1 Resultados

A tabela 11 apresenta os resultados calculados para cada capítulo da classificação internacional SH de comércio. Os resultados corroboram o que se esperava da evolução dos padrões de comércio. Predomina, para os bens agrícolas e os de primeiros estágios produtivos, o tipo de comércio inter-indústria, ou seja, o comércio bilateral é diretamente determinado por vantagens comparativas. Os índices de relações intra-industriais para esses grupos de produtos, além de serem menores relativamente aos outros, apresentaram uma diminuição estável durante o período considerado, sugerindo certo aprofundamento de suas vantagens comparativas.

Os produtos industriais relevantes em termos de participação na pauta de comércio exterior apresentaram índices de relações intra-industriais crescentes. A exceção foi a indústria automobilística (cap. 17), provavelmente em razão do aumento das exportações brasileiras para a União Européia sem um aumento correspondente das importações. De fato, ocorreu um rápido deslocamento da indústria automobilística brasileira, que passou de importador líquido para exportador líquido.

Para máquinas e equipamentos elétricos (cap. 16), plástico e borracha (cap. 7) e metais e obras (cap. 15), o padrão de especialização do comércio intra-indústria é crescente. Mesmo sendo o Brasil um parceiro comercial que exporta principalmente recursos naturais para a União Européia, observa-se uma evolução nos indicadores de

comércio intra-indústria para grupos de produtos relevantes. De qualquer forma, as relações comerciais entre a União Européia e o Brasil caracterizam-se fortemente por relações do tipo inter-indústria, em que predomina o enfoque das vantagens comparativas, em detrimento dos avanços da diferenciação produtiva em escala bilateral, como sugere o intercâmbio do tipo intra-industrial.

TABELA 10

Índice de intercâmbio intra-indústria: Brasil-União Européia (1995-2005)

Cap.	Denominação	1995-1998	1999-2001	2002-2005	%
1	Produtos animais carne e deriv.	0.094	0.073	0.050	2,7
2	Produtos vegetais	0.027	0.024	0.019	10,5
3	Gordura animal e óleos vegetais	0.146	0.197	0.156	0,4
4	Alimentos, bebidas e tabaco	0.032	0.021	0.023	11,8
5	Produtos minerais	0.020	0.016	0.046	8,0
6	Produtos das indústrias químicas	0.159	0.142	0.180	10,8
7	Plásticos, borracha e obras	0.316	0.354	0.405	3,3
8	Artefatos de couros e peles	0.044	0.043	0.131	0,6
9	Produtos da madeira	0.041	0.048	0.020	2,2
10	Papel e celulose	0.088	0.093	0.135	3,2
11	Têxteis e artigos têxteis	0.203	0.179	0.199	1,5
12	Calçados	0.066	0.058	0.041	0,9
13	Pedras, cimento e vidro	0.378	0.404	0.389	1,0
14	Pedras preciosas e semipreciosas	0.074	0.082	0.050	0,7
15	Metais e artigos em metal	0.191	0.230	0.242	6,9
16	Máquinas e equipamentos elétricos	0.283	0.316	0.383	22,8
17	Veículos, aeronaves e componentes	0.410	0.420	0.311	9,1
18	Artigos fotográficos e cinematográficos	0.170	0.173	0.215	2,3
19	Armas e munições	0.372	0.581	0.426	0,0
20	Diversos artigos manufaturados	0.284	0.229	0.241	1,2
21	Obras de arte	0.273	0.504	0.258	0,0

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

Esses resultados podem reforçar a condução do restabelecimento do acordo Mercosul-União Européia com participação brasileira mais criteriosa uma vez que a oferta externa pelos segmentos industriais da União Européia e do Brasil estão bastante integradas em seus países e não entre eles. Uma abertura comercial que exponha esse padrão de integração dos setores industriais brasileiros à maior concorrência externa da União Européia deve ser olhada com cuidado para que o alcance do livre comércio se constitua em maior entrosamento comercial do tipo intra-indústria com benefício para ambos.

4.3.3 Índices de Concentração das Exportações

Adicionalmente, vale observar se há concentração/diversificação entre as exportações e as importações da União Européia e do Brasil. Isso pode ser visualizado pelo índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), que é geralmente aplicado à estrutura industrial e construído da seguinte forma:

$$H_j = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Onde:

s_i é a quota de mercado da empresa i no mercado j , e n é o número de empresas no mercado j . No caso do comércio internacional, s_i é a parte do produto i (classificação a 4 dígitos) no capítulo j (2 dígitos).

O IHH varia entre $(1/n - 1)$. Valores próximos de $1/n$ significam mercado competitivo, enquanto valores próximos a 1 indicam mercado estabelecido em concorrência imperfeita, com características de monopólio. No caso do comércio internacional, a interpretação é que valores próximos de $1/n$ indicam elevada diversificação dos produtos exportados. Valores próximos de 1 indicam que apenas poucos produtos são responsáveis pelas exportações do grupo de produtos. Apesar de a análise de concentração de mercado externo ser raramente utilizada, ela é um poderoso indicador do padrão de comércio, por apresentar a diversificação comercial em um grupo de produtos. Sua tendência temporal lança luz sobre aspectos relacionados à competição estabelecida pela diferenciação de produtos em contraposição à competição baseada somente nos preços.

4.3.3.1 Resultados

Para os três períodos, o IHH é apresentado para cada grupo de produtos. Os resultados das exportações da União Européia para o Brasil e do Brasil para a União Européia são apresentados na tabela a seguir.

As exportações brasileiras estão concentradas em produtos primários: vegetais (cap. 2), alimentos e preparações (cap. 4) e produtos minerais (cap. 5). Esses grupos de produtos representaram pouco mais de 30% das exportações brasileiras para a União Européia durante o período 1994-2005. Seus índices de concentração foram estáveis durante o período considerado. Para os demais grupos de produtos, os índices diminuíram favorecendo a idéia de que predominou a competição estabelecida por fatores extrapreço.

Semelhante aos resultados apresentados para as exportações brasileiras, a maioria dos grupos de produtos exportados da União Européia para o Brasil apresentou certo declínio de seus índices de concentração durante o período.

Pelo lado das exportações européias para o Brasil, como era de se esperar, os produtos industriais representaram mais de 90% do total das exportações. As maiores diversificações produtivas apresentadas foram para os grupos de produtos de maquinários e equipamentos elétricos (cap. 16), seguidos pelos produtos tradicionais como: plásticos (cap. 7), madeira e obras (cap. 91), têxteis (cap. 11) e calçados (cap. 12). Esses resultados indicam que os aportes tecnológicos dedicados aos segmentos produtivos europeus são significativos e resultam em forças competitivas no mercado brasileiro por meio da diferenciação produtiva.

TABELA 11

**Índices de concentração do comércio entre Brasil e União Européia
(1995-1998; 1999-2001; 2002-2005)**

União Européia para o Brasil				
Cap.	Denominação	1995-1998	1999-2001	2002-2005
1	Produtos animais carne e deriv.	0,148	0,123	0,137
2	Produtos vegetais	0,221	0,131	0,170
3	Gordura animal e óleos vegetais	0,564	0,443	0,333
4	Alimentos, bebidas e tabaco	0,085	0,092	0,102
5	Produtos minerais	0,115	0,119	0,322
6	Produtos das indústrias químicas	0,012	0,017	0,019
7	Plásticos, borracha e obras	0,051	0,022	0,024
8	Artefatos de couros e peles	0,156	0,121	0,106
9	Produtos da madeira	0,075	0,070	0,098
10	Papel e celulose	0,106	0,108	0,057
11	Têxteis e artigos têxteis	0,030	0,017	0,019
12	Calçados	0,113	0,111	0,095
13	Pedras, cimento e vidro	0,030	0,029	0,033
14	Pedras preciosas e semipreciosas	0,211	0,234	0,155
15	Metais e artigos em metal	0,020	0,016	0,014
16	Máquinas e equipamentos elétricos	0,012	0,009	0,008
17	Veículos, aeronaves e componentes	0,221	0,121	0,135
18	Artigos fotográficos e cinematográficos	0,039	0,047	0,057
19	Armas e munições	0,334	0,303	0,219
20	Diversos artigos manufaturados	0,077	0,183	0,250
21	Obras de arte	0,667	0,489	0,649

Brasil para a União Européia				
Cap.	Denominação	1995-1998	1999-2001	2002-2005
1	Produtos animais carne e deriv.	0,242	0,206	0,173
2	Produtos vegetais	0,431	0,408	0,403
3	Gordura animal e óleos vegetais	0,251	0,220	0,174
4	Alimentos, bebidas e tabaco	0,322	0,324	0,332
5	Produtos minerais	0,426	0,359	0,326
6	Produtos das indústrias químicas	0,031	0,039	0,036
7	Plásticos, borracha e obras	0,075	0,072	0,060
8	Artefatos de couros e peles	0,159	0,198	0,272
9	Produtos da madeira	0,119	0,124	0,128
10	Papel e celulose	0,476	0,685	0,484
11	Têxteis e artigos têxteis	0,078	0,082	0,065
12	Calçados	0,368	0,308	0,250
13	Pedras, cimento e vidro	0,094	0,063	0,064
14	Pedras preciosas e semipreciosas	0,260	0,176	0,230
15	Metais e artigos em metal	0,125	0,111	0,056
16	Máquinas e equipamentos elétricos	0,046	0,043	0,046
17	Veículos, aeronaves e componentes	0,174	0,277	0,153
18	Artigos fotográficos e cinematográficos	0,043	0,043	0,052
19	Armas e munições	0,215	0,285	0,413
20	Diversos artigos manufaturados	0,270	0,295	0,293
21	Obras de arte	0,522	0,227	0,492

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

Esses resultados indicam que um retorno mais forte ao debate sobre os interesses do Brasil na consecução do acordo de livre comércio entre a União Européia e o Mercosul não deveria avançar na ausência de mecanismos e instrumentos propiciadores da absorção e da assimilação dos novos conhecimentos técnicos pelo Sistema Tecnológico Brasileiro. Devem ser contemplados suportes para os países do Mercosul avançarem conjuntamente na área de inovação relacionada à tecnologia experimental e à pesquisa básica, como contrapartida contingente a argumentações da necessidade de mecanismos de controle com respeito à propriedade intelectual industrial e regulamentações na área de serviços.²⁰ No caso brasileiro, a pesquisa básica tende a ser constituída com mais propriedade nos centros tecnológicos localizados – ou com forte interseção – e nas universidades federais. Esses suportes

20. Vale lembrar que os compromissos e as obrigações assumidas pelos membros da OMC buscam facilitar o acesso aos mercados e tornar o comércio mundial menos sujeito a medidas discricionárias. Tudo isso torna o comércio internacional mais previsível, mas também retira graus de liberdade dos governos nacionais na definição de suas políticas e práticas que afetam o comércio exterior, exceto aquelas que configurem apoio ao desenvolvimento científico tecnológico (GUIMARÃES, 1999).

geram energias simpáticas nos meios acadêmicos, e a experiência internacional tem demonstrado sua eficácia no seio produtivo.

4.3.4 Indicadores de Vantagens Comparativas Reveladas

O indicador de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) foi formulado inicialmente por Balassa (1965).²¹

$$\overline{VCR}_{ij} = \frac{Z_{ij} / \sum_i Z_{ij}}{\sum_j Z_{ij} / \sum_i \sum_j Z_{ij}}$$

Neste trabalho, utiliza-se a versão modificada de Proudman e Redding (2000), que tem a vantagem sobre o indicador original por normalizar o RCA para manter sua média constante igual a 1 ao longo do tempo; índices acima de 1 indicam Vantagens Comparativas Reveladas do grupo de produtos i no mercado do país j . Quando o RCA é menor que 1 indica ausência de Vantagens Comparativas para o grupo de produtos exportados pelo país.

$$VCR_{ij} = \overline{VCR}_{ij} / \frac{1}{N} \sum_j \overline{VCR}_{ij}$$

A VCR de um grupo de produtos (a 4 dígitos pelo SH) exportados é uma medida de competitividade internacional. Na mensuração do VCR para um mercado específico, comparam-se as exportações do país – sua posição diante dos competidores externos –, ponderando-se a participação desse mercado no respectivo mercado mundial. Construiu-se a VCR tanto para os grupos de produtos brasileiros exportados para a União Européia quanto para os grupos exportados da União Européia para o Brasil.

4.3.4.1 Resultados

De modo geral, os resultados indicam que o padrão das vantagens comparativas para a maioria dos produtos brasileiros no mercado da União Européia pouco se modificou durante o período considerado. É certo que a estrutura das exportações brasileiras se modificou durante esse período, mas ela não se tornou mais especializada no mercado da União Européia. Outros cálculos de VCR, feitos para o caso brasileiro, mostraram que, em meados da década de 1990, as vantagens comparativas brasileiras no mercado internacional deslocaram-se para os produtos pertencentes aos primeiros estágios de produção.

A explicação para esses resultados à época era atribuída, em grande parte, à abertura comercial externa da economia brasileira que, ao expor os segmentos produtivos nacionais à concorrência externa, revelava fragilidades das vantagens comparativas dos setores industriais.

21. A idéia de Vantagens Comparativas Reveladas, formulada por Balassa (1965), apontava o ordenamento participativo dos setores produtivos no mercado internacional. Mudanças na posição inter-setores produtivos na pauta de exportação ao longo do tempo sugeriam mudanças nos fatores produtivos estáticos que poderiam corresponder a operações dinâmicas que se traduzem em modificações nas vantagens comparativas existentes.

TABELA 12

Vantagens Comparativas Reveladas das exportações brasileiras e da União Européia (1995-1998; 1999-2001; 2002-2005)

HS2	Denominação	Exp. UE para Brasil			Exp. Brasil para UE		
		1995-1998	1999-2001	2002-2005	1995-1998	1999-2001	2002-2005
1	Animais vivos	0.67	1.03	0.42	0.00	0.00	0.45
2	Carnes e miudezas	0.05	0.05	0.02	1.88	1.92	1.34
3	Peixes e crustáceos	0.39	0.40	0.77	0.44	1.11	2.02
4	Prod. de orig. animal não esp. ant.	1.84	0.63	0.22	0.08	0.25	1.23
5	Outros prod. de origem animal	2.48	4.05	4.42	1.68	1.76	1.79
6	Prod. de floricultura	0.10	0.17	0.23	2.73	3.24	2.79
7	Prod. hortícolas	0.87	1.08	0.40	1.13	0.42	1.60
8	Frutas	0.98	1.09	0.98	1.85	2.24	2.60
9	Café, chá, mate	0.21	0.37	0.34	1.93	2.44	2.39
10	Cereais	0.31	0.10	0.91	0.01	0.66	1.15
11	Indústria de moagem	4.46	3.15	3.47	0.25	0.56	0.81
12	Soja	0.50	0.93	1.16	2.58	2.86	1.96
13	Gomas resinas	1.74	1.97	2.34	1.86	1.98	1.25
14	Mat. trançaria	0.16	0.24	0.33	0.80	0.38	0.63
15	Gord. animais ou veg.	2.10	2.15	2.54	0.42	0.40	0.35
16	Preparações de carnes	0.39	0.26	0.10	2.22	2.59	2.81
17	Prod. de confectaria	0.48	0.39	0.25	0.15	0.11	0.14
18	Cacau e preparações	0.71	0.29	0.24	0.64	0.57	0.41
19	Prod. de pastelaria	0.75	0.63	0.33	0.04	0.05	0.16
20	Preparações de hortícolas	1.51	1.18	0.68	2.06	2.53	2.23
21	Preparações alimentícias	0.83	0.84	0.56	0.44	0.54	0.83
22	Bebidas	0.95	0.57	0.48	0.68	0.70	0.59
23	Farelo de soja e outros	0.56	0.74	1.68	2.41	3.57	3.34
24	Fumo manufacturados	0.11	0.18	0.15	1.44	1.81	1.18
25	Sal, cal e cimento	0.69	0.65	0.82	2.28	2.64	2.02
26	Minérios escórias	2.42	1.53	1.56	1.50	1.77	1.33
27	Combustíveis minerais	1.07	0.93	0.85	1.15	0.87	0.63
28	Prod. químicos inorgânicos	1.41	1.74	2.27	0.56	1.00	0.92
29	Prod. químicos orgânicos	2.45	2.07	1.68	0.80	0.78	0.79
30	Prod. farmacêuticos	1.12	1.33	0.97	0.62	0.24	0.65
31	Aduços ou fertilizantes	4.59	9.18	13.63	0.04	0.04	0.03
32	Extratos tanantes e tintoriais	1.77	1.94	1.81	1.03	1.02	0.44
33	Óleos essenciais e resinóides	0.65	0.76	0.57	0.77	0.89	0.82
34	Sabões, velas e semelhantes	1.84	1.60	1.61	0.43	0.21	0.32
35	Mat. albuminóides	1.09	1.11	1.22	1.08	1.26	1.32
36	Pólvoras e explosivos	0.40	0.51	0.50	0.54	0.45	0.18
37	Prod. p/ fotografia cinematografia	1.10	1.65	1.75	0.25	0.23	0.21
38	Prod. das indústrias químicas	1.51	1.93	2.83	0.45	0.69	0.84
39	Plásticos e suas obras	1.45	1.54	1.69	0.35	0.48	0.61
40	Borracha e suas obras	2.15	2.04	2.56	0.64	0.68	0.72
41	Peles exceto a peleteria	0.78	0.87	0.62	1.33	1.66	1.61
42	Obras de couro	0.08	0.12	0.10	1.74	1.73	1.25
43	Peleteria e suas obras	0.01	0.01	0.01	2.17	1.64	2.16
44	Madeira carvão vegetal	0.09	0.17	0.06	1.70	1.70	1.26
45	Cortiça e suas obras	0.84	0.61	0.50	0.15	0.22	0.45
46	Obras de espartaria	0.74	1.16	0.45	2.77	1.30	1.76
47	Pastas de madeira	0.05	0.20	0.34	1.35	1.68	1.83
48	Papel e cartão	0.95	0.65	1.05	0.83	0.36	0.95
49	Prod. das ind. gráficas	1.23	0.82	0.54	1.49	1.74	1.61
50	Seda	0.10	0.16	0.19	0.59	0.59	0.63
51	Lã, pêlos finos ou grosseiros	0.08	0.13	0.07	1.50	2.41	2.02
52	Algodão	0.64	0.45	0.15	0.48	0.68	0.73
53	Outras fibras têxteis veg.	0.48	0.89	0.26	2.10	2.33	1.24
54	Filamentos sint. ou artif.	1.28	1.37	1.37	0.73	0.30	0.30
55	Fibras sint. ou artif. descont.	0.40	0.88	0.90	0.42	0.19	0.20
56	Artigos de cordoaria	1.35	1.08	0.87	0.34	0.32	0.23
57	Tapetes e outros revest.	0.61	0.50	0.24	1.12	1.47	0.97
58	Tapetes de mat. têxteis	0.54	0.53	0.38	1.03	0.89	0.29
59	Tecidos especiais	1.87	1.57	1.42	0.47	0.34	0.16
60	Tecido de malha	0.62	0.40	0.14	0.01	0.05	0.26
61	Vestuário e aces. malha	0.10	0.22	0.11	1.27	0.61	1.17
62	Vestuário e aces. exc. de malha	0.06	0.18	0.15	0.65	0.34	0.86
63	Outros artef. têxteis confec.	0.18	0.17	0.16	1.43	0.92	0.65
64	Calçados e artefatos semelhantes	0.08	0.09	0.09	0.76	0.58	0.78
65	Chapéus e artefatos semelhantes	0.28	0.26	0.29	0.98	0.60	0.75
66	Guarda-chuvas e suas partes	0.37	0.45	0.16	0.48	0.13	0.56
67	Penas e penugem prepar. e obras	1.01	0.62	0.44	2.02	2.04	1.20
68	Obras de pedras	1.13	1.15	1.22	0.66	0.66	0.57
69	Prod. cerâmicos	0.55	0.45	0.50	0.72	0.43	0.39
70	Vidro e suas obras	0.89	1.05	1.15	0.67	0.89	0.99
71	Pérolas nat. ou pedras preciosas	0.12	0.21	0.18	1.13	0.81	1.06
72	Ferro fundido, ferro e aço	0.73	0.80	0.87	0.63	0.79	0.65
73	Obras de ferro fund., ferro ou aço	0.93	1.24	1.40	0.40	0.36	0.41
74	Cobre e suas obras	0.55	0.63	0.73	0.91	0.76	0.35
75	Níquel e suas obras	0.98	1.13	2.36	0.40	1.91	1.55
76	Alumínio e suas obras	1.01	1.76	1.81	1.06	1.48	1.15
78	Chumbo e suas obras	0.75	0.60	0.68	0.51	0.85	1.03
79	Zinco e suas obras	0.64	0.27	0.47	0.51	0.24	0.42
80	Estanho e suas obras	0.46	0.26	0.40	0.77	0.14	0.84
81	Outros metais comuns	2.12	2.41	2.18	1.35	1.03	1.83
82	Ferram. e artefatos de cutelaria	2.04	1.58	1.19	0.59	0.72	0.73
83	Obras diversas de metais comuns	1.74	1.37	1.63	0.53	0.49	0.53
84	Máquinas e aparelhos mecânicos	1.89	1.73	1.48	0.79	1.00	0.96
85	Máq. e aparelhos elétricos	1.51	1.74	1.27	0.64	0.50	0.69
86	Veículos e material p/ vias férreas	0.51	0.68	0.32	0.46	0.24	0.23
87	Veículos automotivos	1.64	0.98	0.79	0.61	0.65	0.29

(continua)

(continuação)

HS2	Denominação	Exp. UE para Brasil			Exp. Brasil para UE		
		1995-1998	1999-2001	2002-2005	1995-1998	1999-2001	2002-2005
88	Aeronaves e aparelhos espaciais	0.70	1.83	1.59	1.41	1.49	0.64
89	Embarcações e estrut. flutuantes	0.07	0.20	0.08	1.20	0.27	0.45
90	Eletrônicos	1.46	1.20	1.18	0.92	0.84	1.16
91	Relógios e acessórios	0.51	0.38	0.42	1.48	1.85	1.36
92	Instrumentos musicais e aces.	0.50	0.22	0.23	1.69	1.16	1.35
93	Armas e munições e acessórios	0.14	0.45	0.11	0.42	0.35	0.25
94	Móveis	0.31	0.57	0.49	1.98	1.94	1.52
95	Brinquedos	0.26	0.23	0.11	0.34	0.12	0.54
96	Obras diversas	0.94	0.95	0.72	0.40	0.27	0.47
97	Objetos de arte, de col. e antiq.	0.07	0.02	0.03	1.71	0.98	1.79

Fonte: Wits, 2007.
Elaboração dos autores.

Entre os 95 segmentos produtivos, o Brasil apresentou Vantagem Comparativa Revelada no ano de 2006 em 38 mercados da União Européia, e a União Européia, em 31 mercados brasileiros. Entre esses, 16 mercados brasileiros tiveram diminuição no indicador de VCR no ano de 2006, em relação aos anos de 1995/1998, embora seus VCRs continuem superiores a 1. Contudo, seis grupos de produtos exportados pela União Européia com Vantagens Comparativas Reveladas no mercado brasileiro, em 1995/1998, perderam-nas em 2005. Ademais, três mercados da União Européia que não apresentavam Vantagens Comparativas Reveladas para as exportações brasileiras passaram a figurar com VCRs superiores a 1: cereais (cap. 10); níquel (cap. 75); e leite, laticínios, ovos e mel (cap. 4).

No caso das VCRs das exportações da União Européia nos mercados brasileiros, destacam-se quatro mercados nos quais as vantagens comparativas não existiam nos anos de 1995/1998 e passam a vigorar no ano de 2006: papelaria (cap. 48); vidro e suas obras (cap. 70); e grãos, sementes e frutos oleaginosos (cap. 12). Tendo em vista o pouco intercâmbio intra-setorial entre Brasil e União Européia, existe pouca interseção entre os setores da União Européia e os brasileiros com Vantagens Comparativas Reveladas: somente cinco setores apresentaram essa característica.

Vale observar que os mercados primários da União Européia são os de maior acesso das exportações brasileiras, e a especialização brasileira em alguns desses mercados aumentou. Soja em grão (cap. 23) passou de um VCR igual a 2,41, em 1995/1998, para 3,34, em 2006, com uma participação de 10% no mercado; preparação de carnes e peixe (cap. 16) passou de uma VCR de 2,22, para 2,81%; frutos e nozes comestíveis (cap. 8) tinham uma VCR de 18,5 e, no ano de 2006, bateram a marca de 26, para citar os casos mais visíveis.

No caso das exportações da União Européia para os mercados brasileiros, as Vantagens Comparativas Reveladas apresentaram-se elevadas em alguns mercados: alumínio (cap. 76) passou de 1,01 para 1,81, em 2006; produtos químicos inorgânicos (cap. 28), que tinham uma VCR de 1,41, em 1995-1998, figuraram com um coeficiente de 2,27 (cresceram 60% no período considerado); gomas resinas e outros sucos e extrato (cap. 13) aumentaram sua VCR em 34% nos dez anos considerados (174 contra 234). O grupo produtos diversos das indústrias químicas (cap. 38) elevou sua VCR para 2,83 (um crescimento de 87%); produtos de origem animal (cap. 5) que já tinham uma VCR significativa, passaram de 2,48 para 4,42 no ano de 2006 – um crescimento de 78%. Surpreendente é o caso dos fertilizantes e adubos (cap. 31). As exportações da União Européia tinham uma VCR de 4,59 em 1995/1998 passaram para 9,18, na virada do século XX para o XXI, e cinco anos depois apresentaram uma VCR de 13,63.

Contudo, de modo geral, o rápido crescimento do comércio bilateral especialmente no período 2000-2005 não significou alterações substanciais nas VCRs de ambos os parceiros inter-grupos de produtos. O comércio exterior brasileiro aumentou em quase 100% no período 2002-2005, mas manteve o padrão de sua VCR para os mercados da União Européia com ordenamento praticamente igual.

4.3.5 Alguns destaques

- Uma das principais condições para o comércio do tipo intra-indústria é que setores industriais localizados em ambos os países apresentem VCR acima da média. Isso só aconteceu em seis setores dos 97 classificados pela HS 2, representando um mercado inferior a 7% do comércio bilateral. Embora, as relações de comércio intra-indústria entre a União Européia e o Brasil estejam crescendo, seu alcance fica limitado pela ausência de congruência de VCRs superiores a 1.
- O crescimento das exportações brasileiras para a União Européia não resiste a uma análise séria calcada no rápido desenvolvimento industrial brasileiro. O crescimento das exportações para a União Européia no período considerado parece ser consequência daqueles setores que apresentaram boas VCRs e que são intensivos em mão-de-obra e recursos naturais.
- Como ficou demonstrado, o comércio por meio da diversificação foi relevante no último período (2000-2006), embora o comércio estabelecido pela especialização produtiva seja determinante.
- Aproximadamente a metade dos grupos de produtos apresentou uma tendência decrescente dos VCRs em ambos os mercados. No caso das VCRs brasileiras, a menor competitividade desses grupos de produtos com crescimento das exportações sugere que está se aprofundando com a União Européia uma especialização calcada em produtos intensivos em recursos naturais e mão-de-obra.
- Os resultados indicam que os benefícios tecnológicos propiciados pelo comércio entre União Européia e Brasil deixaram de acontecer. Se as VCRs fossem mudando ao longo do tempo e o comércio do tipo intra-indústria estivesse sendo aprofundado, seria indicação clara de que se estariam operando situações particulares, concernentes à absorção e assimilação tecnológica. Os resultados, no entanto, não demonstraram essa situação.

5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como objetivo avaliar alguns acordos de livre comércio efetuados pelo Mercosul e contribuir para as negociações que vêm sendo entabuladas com outros países fora do eixo da América Latina. O interesse foi o de identificar dificuldades internas no âmbito do Mercosul na condução das negociações para obtenção de acessos aos melhores mercados ofertados pelos terceiros países, uma vez que os países do Mercosul devem assegurar condições eqüitativas de comércio para atender ao objetivo de criar forças competitivas não conflitantes com o fortalecimento conjunto do bloco.

Para transparecer a congruência entre os países do Mercosul na definição de mercados dos terceiros países a serem acessados preferencialmente, cria-se o índice de Convergência de Política Externa, que mensura, sob a ótica do comércio, o grau de interesse compartilhado no acesso preferencial aos mercados oferecidos pelas contrapartes dos acordos de livre comércio.

O segundo capítulo apresentou como resultados os cálculos dos graus de Convergência de Política Externa do Mercosul, restritos aos acordos do Mercosul com a Índia e com o Chile, e o do Brasil com o México, estendendo a avaliação para os demais países do Mercosul. Os resultados obtidos são parciais, pois não contemplam a oferta do Mercosul dos mercados a serem acessados preferencialmente pela contraparte. Olhando somente pelo lado dos ganhos no acesso a mercados preferenciais do Mercosul, os resultados indicam, de modo geral, que o Mercosul manteve uma posição mais passiva na aceitação das listas oferecidas pelos terceiros países e menos ativa na eleição dos mercados promissores às exportações do Mercosul.

Os cálculos dos índices de Convergência de Política Externa reforçam essa argumentação. Eles mostraram que o Mercosul não teve interesse em muitos mercados de produtos oferecidos com margem tarifária preferencial, a julgar a pequena participação de sua exportação nesses mercados. Contudo, esse conjunto de produtos foi bem abrangente.

No caso da Índia, mais de 50% dos produtos ofertados com margem de preferência tarifária encontram-se nesta situação. O Brasil, no âmbito do Mercosul, aceitou oferta do México de 126 produtos com margem de preferência tarifária (20% da oferta total), nos quais ele não figura como exportador. O Chile é o país que tem a menor oferta de produtos sem interesse para o Mercosul: 66 produtos que representam cerca de 10% da oferta total. Os produtos ofertados com margem tarifária preferencial, para os quais os interesses dos países do Mercosul foram compartilhados, são relativamente menores do que aqueles cujos interesses eram menores ou nem todos os membros do Mercosul tinham interesse no mercado em questão.

Os resultados apontaram que os mercados dos produtos eleitos com margens de preferências tarifárias, nesses acordos, não foram suficientes para que o Mercosul deslocasse com significância concorrente naqueles mercados. No caso da Índia, as exportações corresponderam a menos de 10%, e, no caso do México, não ultrapassaram 5% de participação nos mercados com acesso preferencial naqueles países. No caso do acordo com o Chile, as participações são maiores: 10,9% para o Brasil e 17,2% para os demais países do Mercosul.

O Mercosul vem negociando com o Estado de Israel, o CCG e a União Européia os acordos de livre comércio. Nesses países, o principal competidor externo é a União Européia, que marca posição em praticamente todos os mercados.

Os resultados contemplados no capítulo terceiro indicaram que, no caso do CCG, seria razoável o Mercosul estabelecer tratativas diretas com a Arábia Saudita, que é o país onde a oferta externa do Mercosul tem maior aderência. Ademais, não há uma interseção forte entre os mercados que o Brasil exporta e os demais países do Mercosul. Os interesses na eleição dos mercados com margem de preferência tarifária tenderiam a ser divergentes no âmbito do Mercosul, no caso de um acordo isolado

com a Arábia Saudita. Já no caso dos demais países do Golfo, alguns mercados, tais como o de carne, frutas, máquinas e aparelhos mecânicos e alimentos para animais, têm os interesses compartilhados entre os integrantes do Mercosul.

No entanto, existe um número razoável de mercados em que não figuram exportações significativas do Mercosul, mas nos quais o Brasil tem participação razoável. De fato, a decomposição do CCG, entre Arábia Saudita e demais países do Golfo, apresentou graus de interesses diferenciados pelos países do Mercosul, por meio da mensuração dos índices de CPEs. Assim, é desejável, caso avancem as tratativas com respeito ao acordo de livre comércio com o CCG, que os esforços na definição dos mercados com acesso preferencial a serem barganhados sejam concentrados nos mais relevantes e com margem tarifária preferencial significativa. Os resultados indicaram que as possíveis listas de mercados com margens de preferência tarifárias ofertadas pelo CCG traduziram posições conflitantes em relação aos interesses do Mercosul.

Para Israel, os mercados em que os interesses do Mercosul convergem são, em grande número, os mesmos dos países do Golfo. Contudo, entre os 97 grupos de produtos classificados pelo SH, a União Européia apresenta-se em 53 como o principal competidor, e, nos outros mercados, os competidores internacionais exercem posições majoritárias com participações acima de 20%. Em termos competitivos, esses resultados indicam que as margens preferenciais de acesso a mercados ofertadas pelo Estado de Israel devem ser negociadas pelo Mercosul de modo que seu alcance signifique um novo ordenamento competitivo nos mercados-alvos, favorável às exportações do Mercosul, sob pena de não se estabelecer um relacionamento comercial propício à formação de um livre comércio pleno entre ambos.

No caso da União Européia, as tentativas de reabilitação do acordo foram incentivadas em 2004, e a União Européia apresentou uma lista de mercados com margens de preferências tarifárias que chegariam a 100% para a totalidade dos produtos em dez anos. Apesar desses esforços, o acordo não foi ainda efetivado. Na oferta da União Européia, os mercados que teriam livre comércio estabelecido imediatamente na lista oferecida no ano de 2004 seriam os de produtos com razoáveis conteúdos tecnológicos, como os farmacêuticos, química fina e da área de informática. Nesses setores, o Mercosul não tem competitividade internacional na União Européia e, portanto, há interesse imediato.

Os resultados alcançados pelos cálculos dos índices de Convergência de Política Externa indicaram que, entre os mercados classificados a 2 dígitos pela SH, 27 grupos de produtos contêm elevada aderência para a negociação compartilhada pelo Mercosul (baixo conflito): 41% do valor exportado pelo Brasil e 83% do valor total exportado pelos demais países do Mercosul para a União Européia foram destinados a esses mercados. A maioria dessas exportações é de produtos intensivos em fatores naturais e mão-de-obra. Os mercados com “alto grau de conflito” interno no âmbito do Mercosul estão concentrados no interesse brasileiro. Entre eles, os mais relevantes são: pastas de madeira; café, chá e mate; alumínio e suas obras. Nenhum mercado da União Européia apresentou fluxos comerciais que denotassem qualquer possibilidade de interesse isolado por parte dos demais países do Mercosul.

REFERÊNCIAS

- BALASSA, B. Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies*, v. 33, n. 2, Blackwell Publishing, 1965, p. 99-123.
- BERGOEING, R.; KEHOE, T. J. Trade theory and trade facts. *Research Department Staff Report 284*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, March 2001. (Working Paper). Disponível em: <<http://minneapolisfed.org/research/sr/sr284.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2008.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior do Brasil. Secretaria de Comércio Exterior (Secex).
- EVANS, P. *Autonomia e parceria: estados e transformação industrial*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2004.
- GRUBEL, H. G.; LLOYD, P. J. *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: Macmillan, 1975.
- GUIMARÃES, E. P. Padrão de comércio entre o Brasil, China, Índia e alguns países do Sudeste asiático. *Revista de Economia Contemporânea*, Instituto de Economia, UFRJ, v. 3, n. 2, jul./dez. 1999.
- GUIMARÃES, E. P. Componente tecnológico comparativo das exportações ao Mercosul e ao resto do mundo. In: BAUMANN, Renato (Org.). *Mercosul: avanços e desafios da integração*. Brasília: Cepal/Ipea, 2001.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND. *World Economic Outlook – Globalization and Inequality*. Washington: IMF, 2007. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/pdf/text.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2008.
- KELLY, R. K. The Impact of Technological Innovation on International Trade Patterns. *Staff Economic Report*, n. 24, Bureau of International Economic Policy and Research, US Department of Commerce, Washington, 1977.
- KUME, H.; PIANI, G.; MIRANDA, P. Cotas tarifárias e o impacto sobre as exportações agrícolas. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 45, Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, Brasília, 2007, p. 255-273.
- LINDER, S. *An Essay on Trade and Transformation*. New York: John Wiley, 1961.
- OECD. *Organisation for Economic Co-operation and Development. Economic Survey of Mexico 2007. OECD Policy Brief*. Paris: OECD, 2007. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/19/24/39425922.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2008.
- OECD *Economic Survey of Mexico*. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/6/36/20213236.pdf>>. Acesso em: 2007.
- PEREIRA, L. V. *Os acordos comerciais no Mercosul com a comunidade andina: uma avaliação geral na perspectiva brasileira*. Argentina: Latin American Trade Network, Oct. 2005. (Working Paper, n. 52)
- PROUDMAN, J.; REDDING, S. Evolving Patterns of International Trade. *Review of International Economics*, v. 8, n. 3, Blackwell Publishing, Aug. 2000, p. 373-396.
- THE WORLD BANK. *Doing Business 2008*. Washington: The World Bank, Sept. 2007.

TIGRE, P. **Gestão da inovação**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2006.

VENTURA-DIAS, V. **Economic Integration Through North-South Trade Agreements: can Trade Reduce Asymmetries Between United States and Latin American Countries?** Argentina: Latin American Trade Network (LATN), Oct. 2007. (Working paper, n. 82)

WITS. **The World Integrated Trade Solution**. World Bank. Disponível em: <<http://wits.worldbank.org/witsweb/>>. Acesso em: 2007.

EDITORIAL

Coordenação

Iranilde Rego

Revisão e Editoração

Danúzia Maria Queiroz Cruz

Laeticia Jensen Eble

Renata Frassetto de Almeida Rose

Valdineia Pereira da Silva

Erisnaldo Badé dos Santos

Livraria

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br